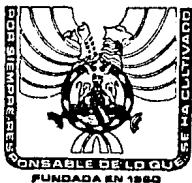


301809 115
29



UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO

ESCUELA DE DERECHO

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

"EL SISTEMA DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS
DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO
PARA AMERICA DEL NORTE"

T E S I S

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

ROSALINDA NAVARRO VERTIZ

PRIMERA REVISION
LIC. SILVIA LLITERAS ALANIS

SEGUNDA REVISION
LIC. JESUS MORA LARDIZABAL

MEXICO, D.F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1993



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.

I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	I

CAPITULO I

SURGIMIENTO DEL COMERCIO Y DE LAS RELACIONES COMERCIALES

A) Fenicia	1
B) Grecia	7
C) Egipto	10
D) Arabia	13
E) Persia	16
F) España	21
G) México	28

CAPITULO II

CUESTIONES TERMINOLOGICAS

A) Concepto de Tratado Internacional . . .	33
B) Definición de Tratado según la Convención de Viena	39

	PAGINA
C) Origen de los Tratados	41
D) Elementos de los Tratados	44
E) El Proceso de Celebración de Tratados.	53
F) Ejecución y Cumplimiento	59
G) Denuncia y Terminación de los Tratados	62

CAPITULO III

VISION GENERAL DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO

A) Aspectos Generales del Tratado de Libre Comercio	71
B) Objetivos, Ventajas y Desventajas.	76
C) Reglas de Origen	85
D) Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado	89
E) Inversiones	93
F) Alcances del Tratado de Libre Comercio	102

CAPITULO IV

ANALISIS CRITICO DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO EN DIVERSOS CAMPOS

	PAGINA
A) Telecomunicaciones	107
B) Sector Agropecuario	110
C) Sector Textil	117
D) Sector Automotriz	121
E) Comercio Transfronterizo de Servicios. .	123
F) Propiedad Intelectual	126

CAPITULO V

EL SISTEMA DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

A) Orden Jurídico Aplicable	
a) Orden Jurídico Nacional	130
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.	130
- Ley de Comercio Exterior	135
- Ley Aduanera	136

	PAGINA
- Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.	137
b) Orden Jurídico Internacional	139
B) Breves Comentarios sobre el GATT	142
C) Sistema de Solución de Controversias.	148
D) Sistema de Solución de Controversias en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias	168
CONCLUSIONES	180
BIBLIOGRAFIA	190

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

El Tratado Trilateral de Libre Comercio ha sido el tópico más polémico de los últimos años. La razón son opiniones en pro y en contra de su operatividad como elemento de la política de nuestro gobierno para mejorar nuestro nivel económico.

De antemano sabemos que existen desventajas que en nuestro parecer, en todo momento pueden ser subsanables. Sin embargo, el primordial objetivo de esta investigación es mostrar que el Tratado de Libre Comercio, a pesar de las enormes diferencias en las economías de los tres países, va a resultar por demás benéfico para México por los motivos que a continuación expondremos y por las razones que daremos a lo largo del desarrollo del trabajo.

A pesar de que el libre comercio ha existido anteriormente, en la actualidad forma un instrumento de la economía mundial para el logro de un mejor desarrollo.

La transformación del mundo actual reclama la necesidad de una integración económica plena adecuada

a la nueva realidad: La integración de las economías nacionales a la nueva dinámica de los mercados globales.

La formación de grandes bloques económicos es una incipiente forma de cooperación económica que requiere de condiciones de libre comercio y apertura comercial que son menester para la integración al nuevo ciclo que sufre la economía. Ahora el desarrollo y el crecimiento se basan en el funcionamiento de mercados globales.

De ahí que todos los países, para su desarrollo, se ven en la necesidad de aunarse al cambio que se está dando. De lo contrario los mercados serán invadidos por los grandes bloques mientras que los países que pretendan alcanzar un buen nivel económico compitiendo con sus propios recursos los encontrarán cerrados.

El libre comercio es una dinámica que nuestro gobierno ve con buenas perspectivas para los mexicanos; al principio será difícil adecuarnos al nivel tal alto tanto de Estados Unidos como de Canadá, pero con nuestra capacidad, en pocos años,

podremos tener esa misma calidad.

Algunas de las características que encontramos en el nuevo sistema económico que nuestro país está adoptando encontramos que el Estado se erige como un agente económico, promotor del desarrollo que da garantías y libertad a los individuos para mostrar su creatividad, además de salvaguardar nuestras inversiones y fomentar las extranjeras.

Debemos tener muy claro que no todo lo realizará el gobierno, los habitantes del país debemos contribuir y hacer parte del trabajo. De los mexicanos depende el buen logro y el éxito del Tratado y las ventajas que de él podamos obtener.

La instrumentación del Tratado traerá consigo implicaciones económicas, sociales, políticas y culturales, que deberemos aprovechar al máximo para demostrar que México es un país que cuenta con individuos que pueden competir en los más grandes niveles.

CAPITULO I

SURGIMIENTO DEL COMERCIO Y DE LAS RELACIONES COMERCIALES

A) Fenicia

Los fenicios pertenecían al grupo semita, poblaron la Costa Oriental del Mar Mediterráneo en Asia Menor; específicamente, la porción ubicada entre los ríos Tigris y Eufrates.

Fueron grandes industriales, marineros y, sobre todo, excelentes comerciantes; de ahí que el comercio constituyera la base económica de su pueblo.

Fue tanta su ansiedad por comerciar con otros pueblos, que en las naves que ellos mismos construían llegaron a la Península Ibérica e Inglaterra hasta concretar la más grande hazaña marítima de la antigüedad: circunnavegar el Continente Africano. (1)

Los fenicios constituyeron un pueblo de mercaderes y comerciantes; ellos mismos, en sus ciudades, fabricaban los productos que distribuían a lo largo de las costas mediterráneas.

Tuvieron ventajas que supieron aprovechar; entre éstas, la suerte de descubrir, en las aguas costeras de sus ciudades, un molusco llamado múrice en cuyo proceso de descomposición arrojaba una tinta color púrpura y con ella tifieron telas en diversas tonalidades, telas que después intercambiaban con los pueblos con quienes tenían relaciones comerciales.

Asimismo, de Egipto obtuvieron el secreto de la manera de trabajar el vidrio y por su explotación llegaron a ser grandes fabricantes de joyas.

Otra ventaja que ellos tuvieron fue que una de sus principales ciudades, Biblos, era un verdadero centro maderero, y junto con los conocimientos técnicos que poseían, lograron alcanzar la preeminencia comercial.

Otro factor que les permitió lograr el desarrollo de su comercio, es que fueron grandes marineros, ellos mismos construían los barcos para realizar sus viajes en altamar, cosa que en esta época no podían realizar muchas ciudades. Ellos dieron la pauta para el inicio de la navegación.

Situados como estaban, en el eje mercantil del mundo, tuvieron ocasión de familiarizarse con una amplia variedad de materiales, así como con técnicas de fabricación y estilos artísticos.

Es lógico pensar que, visitando tantas ciudades, los fenicios conocieran cosas diferentes y con su astucia las aprovecharan para, así, poder intercambiar más productos en los lugares donde comerciaban.

Y hablamos de intercambio porque los fenicios practicaban el trueque con todos los pueblos con que comerciaban, mismo que consistía en cambiar unos objetos por otros, generalmente, aquéllos de los que carecían las poblaciones. Desde luego, esto acarreó serios problemas debido a que el valor de unos objetos era mayor que el de otros y había desventaja en los intercambios.

Así fue que nació la moneda, con el objeto de dar a las cosas un valor exacto y general sin que se excediera en su precio al momento de pagarlas.

De ahí surgió la necesidad de utilizar el sistema de pesas y medidas, creado en Babilonia, y la acuñación de moneda.

A pesar de su hegemonía comercial y de que sus puertos alcanzaron gran opulencia, en lo militar los fenicios fueron un pueblo muy débil, ya que frecuentemente sufrían invasiones por parte de los asirios quienes trataban de conseguir tributos.

Sin embargo, los mercaderes fenicios comprendían que era prudente pagar; su experiencia mercantil les hacía darse cuenta que lo que les era arrebatado por la fuerza ellos lo recuperarían de una manera más pacífica.

Los fenicios tenían el poder de recuperar sus ciudades de una manera asombrosa y una de las causas por las que lo podían hacer era que poseían una gran flexibilidad política.

Cada una de sus ciudades era libre y autónoma para actuar en provecho propio y para negociar de manera independiente.

Había tres importantes mercados en los que comerciaban los fenicios, el primero era el ubicado en Mesopotamia, principalmente en los ríos Tigris y Eufrates; el segundo, fue Egipto y el tercero era el formado por Chipre, Creta y el oeste del Mar Mediterráneo.

Algo que indudablemente los ayudó fue su gran espíritu aventurero, ya que por los viajes que realizaban conocían muchas ciudades, y no sólo intercambiaban sus productos, sino que también los de otros lugares; siendo marineros podían penetrar en mercados inaccesibles a pueblos no navegantes.

Su carácter emprendedor los llevó a establecer una cadena de factorías, lo que les permitía ofrecer la más amplia gama de artículos. (2)

Cuando hallaban organización y gobierno en las ciudades negociaban con las autoridades su posible instalación en la región.

Dichas instalaciones eran de tres tipos:

- a) CONCESIONES: Los fenicios pagaban un impuesto para comerciar con la región.

- b) **FACTORIAS:** Que servían como depósitos de materias primas y mercancías y que, generalmente, se ubicaban en islas o promontorios de difícil acceso.
- c) **POSESIONES O DOMINIOS:** Eran colonias propiamente dichas tales como Rodas, Chipre, Cilicia y las del norte de Africa. (3)

Por otro lado, los faraones egipcios les permitieron comerciar con entera libertad y establecer sedes comerciales en Egipto. En Menfis, por ejemplo, existía un barrio fenicio que utilizaban como centro de sus operaciones comerciales.

De lo anterior podemos deducir que los fenicios han sido los más grandes comerciantes del mundo antiguo; fueron un ejemplo a seguir por los pueblos con quienes tenían contacto y, sobre todo, sentaron las bases para el comercio.

B) Grecia

Los griegos constituyeron uno de los pueblos con los que los fenicios tuvieron relaciones comerciales.

Para los griegos los objetos y los valores estaban íntimamente relacionados porque el hombre, en sus actividades, les atribuía un valor social y simbólico a los productos materiales, esto con la finalidad de estimular una serie de actividades y, así, poder satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas.

Básicamente, su comercio se fundamentaba en la exportación de tabaco, pasas de uva, aceite, aceitunas, higos, y en la importación de azúcar, cereales, combustibles y maquinaria entre otros productos.

El comercio y el intercambio de los griegos cobraron mayor importancia a través del desarrollo de las artesanías, de tal suerte que los mercados, es decir, los lugares donde se llevaba a cabo el trueque, fueron adquiriendo popularidad a medida que el comercio era mayor.

Lógicamente, esto también originó cambios en la estructura física de las comunidades debido a la creación de plazas públicas y de lugares de almacenamiento de productos provenientes de otros lugares ya que las relaciones comerciales comenzaban a entrar en apogeo. (4)

El intercambio o adquisición de objetos era cada vez más factible y debido al incremento de las relaciones comerciales hubo la necesidad de empezar a administrar y tener una regulación para establecer los principios que regirían en las interacciones comerciales.

Desde luego, la administración de las localidades caería bajo el control de los individuos más poderosos, más justos o más emprendedores del lugar; al principio sería para ordenar el intercambio, pero después se convertiría en una señal de prestigio y acabaría ejerciéndose como si fuera un derecho. (5)

Entre los griegos, los metales nobles eran el medio más adecuado para realizar intercambios, con ellos surgió la moneda que eran pequeños trozos de

oro o de plata en los que se marcaba el cuño del Estado con la finalidad de certificar su ley y exactitud de precio. (6)

Con el paso del tiempo el acuñamiento de moneda se fue extendiendo por todos los pueblos que comerciaban tanto con los fenicios como con los griegos, hasta crear un mercado más equitativo para todos los pueblos.

C) Egipto

Debido a que la navegación se encontraba en su esplendor, Egipto también realizaba su comercio a través de ella, es decir, utilizaban embarcaciones; sin embargo, éstas eran muy pocas y, además, como eran marineros de río, no se aventuraban a cruzar las aguas del océano.

Realmente eran muy pocos los barcos egipcios que llegaban a la desembocadura del Río Nilo, a diferencia de los fenicios, quienes comerciaron con pueblos alejados.

Los egipcios generalmente comerciaban con los keftin quienes tenían unas embarcaciones con las que podían cruzar el océano para intercambiar objetos en la ciudad de Tebas. Los keftin cambiaban el lino y la cerámica egipcios por productos como jarrones y copas; vasos de oro, plata y bronce; ornamentos, joyas y armas entre otros.

Tebas, a parte de ser la capital de Egipto y residencia principal de su Dios, se convirtió en un gran centro donde comerciantes y mercaderes del mundo enviaban sus artículos por tierra, mar y río. Esto

se justifica atendiendo a su ubicación geográfica ya que tenía contactos a través del Río Nilo y del Mar Mediterráneo. (7)

Al hablar de los fenicios, dijimos que tenían un comercio tan extenso, es decir, eran tantos los productos que llevaban consigo, que llegó el momento en que les era imposible ir y venir cargando todos los objetos. Por eso es que pedían autorización a las ciudades de establecer factorías para, allí, poder almacenar sus productos. Una de esas ciudades fue Egipto. (8)

Los egipcios no tenían un comercio tan abierto, sin embargo, ningún país en el mundo antiguo llegó a juntar tal cantidad de metales preciosos como lo hizo Egipto.

Usualmente las naves comerciales egipcias cruzaban el Mar Rojo y la parte oriental del Mar Mediterráneo. Por lo general, los productos de que eran cargadas esas embarcaciones eran lentejas, tejidos y papiros. Por estos mares llegaban a Siria y al Líbano de donde importaban maderas, corcho, incienso y perfumes. (9)

Podemos decir que Egipto también contó con buenos gobiernos a los que ellos llamaban "Dinastías". Entre éstas, una de las más importantes fue la Dinastía XII que con sus actividades, sus gobernantes lograron restaurar las ordenanzas de Egipto y dieron motivos de orgullo tales como fama guerrera y territorios que explotar, pero sobre todo estimularon el comercio exterior con tierras lejanas.

Estas metas también formaron parte de las actividades que gobernantes posteriores llevarían a cabo. (10)

D) Arabia

Empezaremos por mencionar que una de las ciudades más importantes de Arabia, si de comercio se trata, es La Meca. Esta ciudad, además de ser el centro ritual de los árabes, era una rica población comercial. (11)

Fue una ciudad estrictamente de comercio debido a que sus condiciones geográficas no permitían la actividad agrícola.

"En las fuentes árabes tradicionales,... el comercio de La Meca se originó por iniciativa de Hâsim y sus hermanos, quienes establecieron unos "flâf" (pactos) con las potencias de la época, de manera que la actividad comercial se desarrollara de una manera extraordinaria." (12)

Podemos darnos cuenta que, desde entonces, ya existían los convenios comerciales entre las ciudades existentes en aquella época; ya se contemplaba la posibilidad de que de alguna manera se regularan esas relaciones que cada vez crecían más y que, por lo mismo, requerían de un instrumento que estableciera las bases sobre las cuales se llevarían a cabo y que

dieran beneficios para las partes que intervinieran.

El desarrollo de La Meca, como ciudad que se dedicaba a la actividad comercial, se dio de manera gradual debido a que las relaciones comerciales no sólo dependían de los quraysíes, quienes demostraban una amplia capacidad comercial, sino de las condiciones extrínsecas, es decir, en la medida en que potencias de aquella época tales como Yamen, Persia y el Imperio Bizantino se debilitaban y perdían el control de las rutas de comercio internacional, ellos intentaban ser nuevos competidores al tomar esas vías y llegar a diferentes lugares para comerciar.

El incienso era uno de los productos con que más comerciaba Arabia; principalmente, los yemeníes eran los que desempeñaban un papel importante en las rutas comerciales de este insumo.

Por otro lado, los quraysíes se ocupaban en la cría de ganado y, con ello, también intervenían en las rutas comerciales de Arabia. Gracias a la organización y planeación de sus especulaciones se volvieron extremadamente ricos.

Los quraysíes demostraron su capacidad comercial y su habilidad diplomática especialmente cuando, al obtener el control total de los pactos económicos, postularon realizar el comercio a través de medios pacíficos. Para ellos, comerciar en términos de paz era uno de sus objetivos prioritarios. (13)

E) Persia

El Imperio Persa, situado entre las montañas de Asiria al oeste y las de India al este, el Mar Caspio al norte y el Océano Indico al sur, contaba con una civilización formada por grupos primitivos indoeuropeos que llegaron a ocupar la región del sur de Irán extendiéndose poco a poco.

Entre sus principales actividades encontramos que practicaban la agricultura y la ganadería, en particular la crianza de caballos. (14)

Respecto al comercio de los persas, podemos mencionar que entre sus rivales más importantes encontramos a los griegos, lo que condujo a que se suscitara guerras entre estos pueblos.

Entre los persas las relaciones comerciales se basaban en la confianza mutua, es decir, que tanto comprador como vendedor debían tener confianza en las transacciones que realizaban. No obstante, en esta manera de realizar el comercio, la ley constituía algo esencial para ellos.

Existió un rey llamado Darío, quien recibió el nombre de "Legislador"; al morir, en la inscripción de su tumba se escribió: "Mi ley la temen...", no porque fuera un déspota, sino porque él, durante su reinado, no permitió que el fuerte se aprovechara de los débiles; tanto es así, que la inscripción continuaba diciendo: "...de modo que el fuerte no destruye al débil".

A pesar de esto no se conoce algún código real que regule las actuaciones de los miembros de la comunidad persa, sin embargo, estudiosos plantean que su legislación tiene orígenes no legales, es decir, que los primeros indicios de sus leyes provienen de los últimos libros del Antiguo Testamento.

Los primeros códigos legales de Persia quedaron registrados aproximadamente 1000 años antes del nacimiento de la escritura.

El Rey Darío fue considerado por los persas como un comerciante; para ellos esa palabra significaba admiración, seguramente la que ellos sentían por su Rey debido a la capacidad que demostraba para crear

una economía sana que sería la base de su reino.

"Para mejorar la economía el Rey Darío inició programas que tenían como finalidad sistematizar los impuestos, estandarizar las pesas, medidas y unidades monetarias para simplificar el intercambio comercial, mejoró y extendió la red de comunicaciones, incluyendo carreteras y una versión inicial del canal del Suez; desarrolló una marina real mercante; patrocinó la agricultura, que había de convertirse en la fundación de la economía interna persa; favoreció el desarrollo del sistema bancario y promovió el comercio internacional." (15)

La reforma fiscal fue una de sus principales innovaciones, las formas más corrientes de pago eran los metales preciosos divididos en porciones de unidades básicas de peso.

Además de los impuestos regulares, existían tarifas en mercados y puertos, impuestos de carreteras y de animales domésticos, etc.

La circulación de mercancías era sumamente difícil; el transporte de grandes volúmenes de

metales preciosos resultaba realmente arriesgado.

Los persas no inventaron la acuñación de moneda, sino que fue el Rey Cresos de Lidia, sin embargo el mérito de los persas fue que legitimaron la utilización de monedas en la mayor parte del mundo antiguo, especialmente en Asia.

"El genio de Darío reconoció que el hallazgo de Cresos contribuiría a ampliar su propio Imperio, ya que superando el obstáculo que los diferentes valores monetarios representaban para el comercio internacional, el nuevo sistema favorecía el comercio entre pueblos muy diversos; el comercio activo y convenientemente realizado contribuiría a su vez, a una mejor comunicación, y toda esta actividad expansionista podría ser fácilmente vigilada por la propia corte real." (16)

Los persas también construyeron barcos tomando el modelo de los griegos y los fenicios, sin embargo, estos fueron construidos en mayores dimensiones debido a que su comercio marítimo requería de largas distancias.

"Estos navíos, junto con una gran cantidad de caravanas terrestres, convirtieron al mundo antiguo en un mercado común. Así, todos los productos tales como las especias de la India, la púrpura de Fenicia, el cobre y la plata de las minas de Anatolia, el vidrio de Egipto, la mirra de Arabia, la madera de Asia Menor, Creta y Líbano, así como piedras preciosas, armas y objetos de arte podrían llegar a lugares ubicados a miles de kilómetros del sitio de su origen." (17)

F) España

Al referirnos a las relaciones comerciales de España, lo hacemos con el objetivo de mostrar la relación que existió entre ese país y sus colonias, principalmente, la Nueva España. Y hablaremos de la Nueva España porque, como es sabido por todos, constituye la colonia que fue nuestro actual país antes de la Guerra de Independencia.

Las relaciones de comercio que existieron entre España y la Nueva España iniciaron a partir del descubrimiento de América y con él, surgía una nueva vía de comunicación con otras tierras con las que ahora se podía comerciar.

Esta era la oportunidad que España esperaba para hacer acrecentar su comercio y competir con el engrandecimiento de ciudades como Génova y Venecia y, además, no sólo tener que recorrer las mismas rutas mediterráneas que, por ser tan concurridas, ocasionaban embotellamientos de comercio en los puertos; más aún, las vías terrestres que, además de largas, cada día se convertían en más peligrosas.

Así fue que los españoles crearon una nueva ruta de comercio rompiendo fronteras oceánicas que jamás llegaron a imaginarse.

"La situación que se produjo con el descubrimiento y la conquista de América se inicia con los privilegios otorgados a Cristóbal Colón en las Capitulaciones, el 17 de abril de 1492, por los Reyes Católicos, y confirmados el 23 de abril del mismo año, por los cuales sólo Colón y el Tesoro Real podrían llevar a España mercancías de las tierras descubiertas, estableciendo aduanas en los puertos que se abrieron para depositar las mercancías traídas de Europa y las que se pretendían llevar al nuevo territorio, así como controlar el tráfico marítimo con los barcos en que se cargarán, estableciendo con ello las características del comercio: el monopolio en la persona del Almirante y sus sucesores y la participación del Estado en la persona de los Reyes." (18)

Los gobernantes de España, al tener las nuevas tierras descubiertas por Colón como colonia, pensaron que podrían llegar a superar a Venecia y Génova, ya que esas ciudades no tendrían con lo que ahora

contaba España: una nueva ruta comercial; y no precisamente común y corriente, sino por el contrario, muy diferente desde el punto de vista de que en los nuevos territorios habían productos que en el viejo continente no existían.

Podemos decir que la Nueva España no sólo fue una de las tierras más ricas, sino que conformaba la colonia española que con más riquezas contaba.

España al darse cuenta de la magnitud de aquellas riquezas, no permitió a la Nueva España comerciar con ninguna otra ciudad o país, lo que originó un comercio monopolista entre España y sus colonias.

La Casa de Contratación de Sevilla fue una institución creada el 20 de enero de 1503, misma que jugó un papel muy importante en el comercio exterior de España con sus colonias.

Su objetivo principal fue el de monopolizar el comercio y dentro de sus actividades más importantes podemos mencionar el establecimiento de modalidades a las relaciones comerciales, facultad

que le siguió siendo concedida aún después de creado el Consejo de Indias, quien no le impidió seguir realizando las operaciones ultramarinas aunque ésta última debía intervenir en los negocios provenientes de las posesiones españolas.

También, entre otras actividades, la Casa de Contratación de Sevilla, daba licencias para pasar a las Indias a hombres y navíos, centralizaba el ingreso de la plata, el oro y las piedras preciosas al Nuevo Mundo.

Cuando fue fundada estaba integrada por un factor, un tesorero y un contador.

Según las ordenanzas mediante las que se creó la Casa de Contratación, la actividad del factor sería la de tener a su cargo las negociaciones; el tesorero recibiría todas las mercaderías, dinero u otras cosas que entraran a la Casa y el contador o escribano, como también se le llamaba, se encargaría de tener libros encuadernados en los que asentarían todas las cosas que el tesorero recibiera y cobrara, así como todas las cosas que el factor despachara e hiciera en la negociación. (19)

A partir de 1511 la Casa de Contratación funcionaba como tribunal en casos comerciales y de contrabando. Ya en 1534 se le dio jurisdicción sobre casos locales relativos a bienes de la Real Hacienda y competencia criminal sobre los delitos cometidos en viaje. En 1545 se agregó un miembro más: un fiscal, y en 1583 se organizó en ella una Sala de Justicia.

El monopolio que creó la Casa de Contratación, a través del cual no permitía a las colonias recibir buques de terceros países, además de imponer altos gravámenes al comercio, trajo como consecuencia el desarrollo del contrabando y la piratería que se tornaban en inevitables al existir tantas prohibiciones.

El impuesto que establecía España podría ir del 100 al 200% sobre el valor de las mercancías.

La Casa de Contratación de Sevilla fue suprimida en 1790 a consecuencia de la reformas borbónicas que autorizaron el comercio libre dentro del Imperio Español.

Así, "...el monopolio por una parte y los gravámenes por otra provocaron el contrabando, estimularon la piratería y pusieron de relieve la necesidad del libre comercio, con un arancel que hiciera costeable el intercambio de productos." (20)

Todas estas limitaciones al comercio, antes mencionadas, provocadas por la avaricia de los Reyes españoles al saberse conquistadores de nuevas tierras tan ricas como lo eran las colonias, aminoraron y empobrecieron el comercio de España quien pronto se vio en la necesidad de robustecer la economía del país.

Se llegó a la conclusión de derogar la prohibición para que las colonias comerciaran entre sí, sin necesidad de hacerlo a través de España. Lógicamente esta acción realizada por la Corona Española condujo al decrecimiento del contrabando.

Además, con esto se dio el primer paso para establecer el libre comercio y el intercambio múltiple y directo de las colonias con España.

Sin embargo, no se terminaba aún completamente con el monopolio porque, si bien es cierto que se permitía el libre comercio entre las colonias, tales como Guatemala, Perú y Nueva Granada, no se permitía que estas comerciaran con otros países. (21)

No obstante la derogación de ciertas prohibiciones, éstas no alcanzaron a beneficiar a la Nueva España, ya que la Corona la seguía considerando la colonia más rica y pretendía, aún, acaparar las riquezas con que contaba, principalmente el oro, la plata y las piedras preciosas que, por su abundancia, tenían un valor menor del que tenían en Europa.

Posteriormente, a través del tiempo, se fueron habilitando puertos como Veracruz y Acapulco, entre los más importantes, y varias ciudades para tener relaciones comerciales.

Esta situación se sostuvo hasta la consumación de la Independencia de México llevada a cabo el 27 de septiembre de 1821. A partir de aquel día México fue un Estado Independiente y, por lo tanto, libre y autónomo tanto en su política y gobierno como en sus relaciones comerciales.

G) México

Podemos hablar del comercio exterior de México, a partir de la consumación de su Independencia, es decir, cuando ya se da en el país una Constitución Política, cuando ya es un Estado Independiente con personalidad jurídica propia que le permite convertirse en sujeto de contratación y, además, soberano y con autonomía que le daba capacidad económica.

Sin embargo, el comercio del México Independiente no se diferencia mucho del comercio que tenía cuando era aún colonia española, lo que resulta muy lógico si pensamos que siempre había estado supeditado a la voluntad española. Sobre los mismos carriles en que se desarrolló el comercio de la Nueva España, se realizaron las primeras operaciones mercantiles de México en las que se utilizaron aranceles, métodos y jurisprudencia españoles hasta que, con el tiempo, fue sustituida con un cuerpo jurídico ya con las características de la República en la que se había constituido el país. (22)

A través del tiempo, México fue ampliando sus relaciones comerciales con otros países entre los que

se encontraban Inglaterra, Francia y Alemania.

Principalmente se importaban algodón y lanas inglesas, que eran consecuencia directa del proceso de Revolución Industrial en Inglaterra. Los textiles fueron una de las características entre los años 1821 y 1875 en los que México adoptó su sistema arancelario proteccionista, que obstaculizó el ejercicio libre del comercio, con el objeto de asegurar al gobierno federal entradas fijas a través de derechos de aduanas.

Sin embargo, un factor de carácter interno que dinamizó el ejercicio del comercio exterior del país en esa época, fue la apertura al tráfico exterior de nuevos puertos, lo que amplió los intercambios a nuevas regiones. (23)

Se empezó a presentar un cambio en la economía a partir de la entrada de México al GATT, hecho que se realizó en 1986.

En la actualidad, después de haber tenido un proteccionismo enorme en la economía, México, con la administración del Presidente Carlos Salinas de

Gortari ha dado un nuevo giro; ahora tiende a incorporarse a la globalización que se está dando en los últimos años, además de tratar de lograr una modernización de la misma.

De ahí que se piense que un TLC dará a nuestro país la oportunidad de lograr ese cambio radical que se busca para mejorar nuestra economía.

- (1) Mencionado en la revista *Historia del Hombre. Hebreos y Fenicios*, Editorial: Fundación Cultural Televisa A.C., México, 1979, Pags. 2, 4 y 8.
- (2) MAITLAND A., Edey, *Los Fenicios*, Editado e impreso por Lito Offset Latina, S.A., Traducción: Salvat Editores, S.A., España, Julio 1979, Pags. 57 a 59.
- (3) Mencionado en la revista *Historia del Hombre. Hebreos y Fenicios* Pags. 15 a 18 y 25.
- (4) MAITLAND A., Edey, *Las Primeras Culturas de Grecia*, Editado e impreso por: Lito Offset Latina S.A., Traducción: Salvat Editores, S.A., España, Julio 1979, Pag. 25.
- (5) *IBIDEM*, Pag. 26.
- (6) MAISCH R. Pohlhammer, *Instituciones Griegas*, Editorial: Labor, S.A., Traducción: Dr. Wilhelm Zotter, Barcelona, 1931, Pag. 97.
- (7) COTTREL, Leonardo, *Egipto*, Editorial: Joaquín Mortiz, S.A., Sexta Edición, México, noviembre 1978, Pags. 61 a 63.
- (8) *INFRA*, Pag. 6, primer párrafo.
- (9) CASSON, Lionel, *Egipto Antiguo*, Impreso en España por Novograph, S.A, Madrid, 1978, Pags. 12 y 34.
- (10) *IBIDEM*, Pag. 53.

- (11) *IBIDEM*, Pag. 55.
- (12) RUIZ FIGUEROA, Manuel, *Mercaderes, Dioses y Beduinos*, El Colegio de México, México, 1975, Primera Edición, Pags. 55 y 56.
- (13) *IBIDEM*, Pags. 53-59.
- (14) Mencionado en la revista *Historia del Hombre. El Imperio Persa*, Editorial: Fundación Cultural Televisa, A.C., México, 1979, Pags. 2 y 4.
- (15) HICKS, Jim, *Los Persas*, Editado por: Lito Offset Latina, S.A., México, 1979, Pag. 71.
- (16) *IBIDEM*, Pags. 73 y 74.
- (17) *IBIDEM*, Pags. 11, 15, 34, 48, 62, 71 a 77.
- (18) TARDIFF, Guillermo, *Historia del Comercio Exterior de México 1821-1875*, Tomo 1, Editorial: Porrúa, S.A., México, 1979, Pag. 21.
- (19) *IBIDEM*, Pags. 29 a 31.
- (20) *IBIDEM*, Pag. 35.
- (21) *IBIDEM*, Pag. 105.
- (22) *IBIDEM*, Pags. 17 y 21.
- (23) HERRERA CANALES, Inés, *El Comercio Exterior de México 1821-1875*, El Colegio de México, Primera Edición, México, 1977, Pags. 113 a 114.

CAPITULO II

CUESTIONES TERMINOLOGICAS

A) Concepto de Tratado Internacional

Hablar del concepto de Tratado Internacional es crear polémica acerca del tema, sobre todo por la diferencia de criterios que al respecto precisan los internacionalistas.

Existe una definición tradicional manejada por la mayoría de los autores y es la siguiente: "Tratado Internacional es todo acuerdo de voluntades celebrado entre dos o más Estados para crear efectos jurídicos".

Charles Rousseau define al tratado como un acuerdo entre sujetos de derecho de gentes destinado a producir determinados efectos jurídicos.⁽¹⁾

Max Sorense opina que "el tratado es cualquier acuerdo internacional que celebran dos o más Estados u otras personas internacionales, y que está regido por el Derecho Internacional." ⁽²⁾

La Ley de Tratados, del 2 de enero de 1992, da otra definición de tratados en la fracción I del artículo 2:

"Para los efectos de la presente Ley se entenderá por:

I. "Tratado": el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos..."

Además de los anteriores conceptos existe otro tipo de definición, es decir, los conceptos en sentido amplio y en sentido estricto.

En *lato sensu*, la definición de tratado se refiere a todo acuerdo concluido entre miembros de la comunidad internacional.

Es de notar que ya no se habla, solamente, de los Estados como únicos sujetos susceptibles de celebrar tratados, sino de sujetos de Derecho

Internacional en general.

Manuel Diez de Velasco también nos da una definición de tratado en sentido amplio y dice que "no es otra cosa que un negocio jurídico con características propias debido a la categoría de los sujetos que en él intervienen - Estados y otros sujetos de la Comunidad Internacional- y a otras peculiaridades, entre las que cabe poner de relieve a las reservas." (3)

A este efecto César Sepúlveda también nos da su definición de Tratado en sentido amplio y dice que son "...acuerdos entre dos o más Estados soberanos para crear, para modificar o para extinguir una relación jurídica entre ellos." (4)

Así como hablamos de tratado en *jato sensu* también lo podemos hacer en *stricto sensu*; de esta manera, el tratado "se define por el procedimiento utilizado para formalizarlo o concluirlo, es decir, por su forma y no por su contenido." (5)

Como podemos darnos cuenta hasta ahora, existe mucha ambigüedad en lo que a definición de tratado se

refiere. Todas son válidas desde el punto de vista de que en todas ellas se utilizan los términos precisos y se refieren, sobre todo, a los sujetos que en estos instrumentos intervienen.

La Convención de Viena también nos da una definición de tratado, pero ésta la trataremos, específicamente, en el siguiente tema.

En las definiciones ya hablamos de que los principales sujetos contratantes de los tratados son los Estados propiamente dichos y reconocidos así por el Derecho Internacional, pero eso no indica que sean los únicos. Así, tenemos que las Organizaciones Internacionales, también pueden celebrar tratados por constituirse como sujetos de la Comunidad Internacional a la que pertenecen.

Por ejemplo, Charles Rousseau, nos menciona que no podrían ser calificados como tratados los acuerdos concluidos con poblaciones no civilizadas o con tribus indígenas, o convenios celebrados entre un Estado e individuos extranjeros; mientras que, aunque no sean Estados, sí se pueden considerar como tratados los realizados entre miembros del

Commonwealth o los concluidos entre la Santa Sede y Estados por tratarse de sujetos integrantes de la Comunidad Internacional.

Asimismo, los acuerdos internacionales se pueden realizar en forma simplificada y esto es, generalmente, cuando sean concluidos por ministros de Asuntos Exteriores o por los agentes diplomáticos sin la necesaria intervención directa de los Jefes de Estado. (6)

Además de los conceptos existen las denominaciones de los tratados, es decir, otras maneras de referirse a ellos. Entre estas denominaciones podemos mencionar convenios, acuerdos, convenciones, arreglos, pactos, compromisos, declaraciones, estatutos, protocolos, actas, etc.

Otro término que también se ha utilizado en la práctica ha sido el de "carta", mismo con el que se definió a la "Carta de San Francisco" por la que se creó a la Organización de las Naciones Unidas en 1945.

Algunas de estas denominaciones, en la actualidad, ya han caído en desuso, sin embargo, el término "tratado" suele utilizarse para referirse a los tratados bilaterales y el vocablo "convención" para hacer alusión a los tratados multilaterales.

De todo lo anterior concluimos que las definiciones señaladas coinciden en que los tratados, al fin y al cabo, son acuerdos de voluntades y que únicamente serán celebrados por sujetos de Derecho Internacional independientemente de ser Estados Soberanos o no.

Así, nuestra opinión acerca de la definición de tratado se traduce en el consentimiento de los sujetos de la Comunidad Internacional para someterse al cumplimiento de obligaciones recíprocas de ayuda y respeto mutuos para el mejoramiento de la paz y el desarrollo internacional.

B) Definición de Tratado según la Convención de Viena

La Convención de Viena de 1969 sobre el Derecho de los Tratados, misma que entró en vigor el 20 de enero de 1980, menciona en su preámbulo como uno de sus principales puntos, la importancia de los tratados como medios fundamentales para desarrollar la cooperación pacífica entre las naciones y, más aún, que las controversias relacionadas a estos instrumentos internacionales deben resolverse por medios pacíficos y de acuerdo con el Derecho Internacional y sus principios relativos.

Esta Convención tan relevante para la regulación de los tratados, nos da la definición del mismo en el inciso a de su artículo segundo que a la letra dice:

"I. Para los efectos de la presente Convención:

- a) Se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular;" (7)

En esta definición Manuel Díez de Velazco manifiesta algunas observaciones entre las que se

encuentran que en ella sólo se reserva a los Estados la capacidad de firmar tratados y que éstos deben constar por escrito. (8)

A pesar de estas limitaciones la Convención, en la parte final de su preámbulo, establece que las normas de derecho internacional consuetudinario continuarán rigiendo las cuestiones no reguladas en las disposiciones de la propia Convención.

Otro aspecto en el que no aplica restricciones, es con respecto a la denominación a lo que establece, en el mismo concepto, que se le puede dar cualquiera de ellas.

En nuestra muy particular opinión pensamos que el hecho de que la Convención establezca que los tratados consten por escrito, es para otorgar mayor seguridad y veracidad a dichos instrumentos, lo cual previene interpretaciones equívocas de los términos o el incumplimiento por parte de los Estados contratantes, lo que resulta ser lo más relevante de esta definición.

C) Origen de los Tratados

Al hablar del origen de los tratados debemos remontarnos, necesariamente, a la época de los sumerios llamados así por formar el pueblo de Sumer o Sumeria que ocupó la parte baja de Mesopotamia. Entre sus ciudades más importantes encontramos Lagasch, Ur, Uruk, Umma, Larsa, etc. (9)

Su cultura es la más antigua del Asia Menor, de ahí que nos avoquemos a ellos para hablar de los antecedentes más remotos de los tratados.

Los conflictos que se dieron en aquella época fueron provocados, principalmente, por las delimitaciones de territorio, se formaban tantos pueblos, de los cuales algunos eran más bárbaros que otros y se aprovechaban de la condición de los débiles para arrebatarles territorio. Tal fue el caso de los fenicios, quienes a pesar de ser los mejores comerciantes no tenían fuerza bélica y, por ende, les quitaban territorios. (10)

Continuando con los Sumerios, Arthur Nussbaum nos menciona en su libro *Historia del Derecho Internacional* el dato más remoto sobre los tratados;

dice que hacia el año 3100 a.C. Lagash y Umma celebraron un tratado para delimitar sus fronteras que fue redactado en el idioma sumérico. En él se establecía que quien violara el tratado sería castigado por los Dioses por los cuales habían hecho el juramento de cumplir el Tratado. Se trataba de seis o siete Dioses comunes a ellos. (11)

Para el año de 2700 a.C. se dieron conflictos fronterizos entre Lagash y Umma porque se decía que Umma había violado la decisión divina penetrando en la llanura de Lagash no respetando el tratado que habían llevado a cabo. Esta diferencia se solucionó con la celebración de un nuevo tratado para restablecer la paz. (12)

En Egipto también se dio un tratado parecido por la recuperación de unas tierras que los hititas habían colonizado. Desde luego, se presentó una guerra en la que ganó Egipto. Este acto bélico se finiquitó con la celebración de un tratado internacional entre el Reino Hitita y Egipto, haciendo dos copias en sus respectivos idiomas. (13)

Cabe mencionar que en Arabia también se daban pactos llamados *ilâf*, pero no para delimitar fronteras ya que para ese periodo casi todos los pueblos tenían más o menos definidos sus territorios, sino para realizar actividades comerciales. (14)

Podemos deducir de lo anterior que la finalidad de los tratados es el establecimiento de la paz bajo el cumplimiento de las condiciones de los mismos, característica *ad hoc* que aún tienen en la actualidad.

D) Elementos de los Tratados

Tomando en cuenta que todo tratado es un acto jurídico, desde luego, de carácter internacional, debe contar con los elementos inherentes al mismo.

Para César Sepúlveda los elementos que comunmente se manejan son la capacidad, el consentimiento, el objeto y la causa. (15)

Por su lado, Carlos Arellano García, distingue entre elementos de esencia y elementos de validez.

Elementos de esencia

1. El consentimiento
2. La posibilidad física y jurídica del objeto.

Elementos de validez

1. Aptitud legal de quienes representan al Estado.
2. Forma escrita en el Tratado Internacional.
3. Ausencia de vicios de la voluntad.
4. Licitud en el objeto del Tratado.

Analizaremos en primer término los elementos que al efecto nos da César Sepúlveda.

En lo concerniente a la capacidad establece que este elemento se relaciona, intrínsecamente, con la soberanía que es un atributo esencial de los Estados. La capacidad es lo que él llama el *jus tractati* que todo ente soberano por naturaleza debe poseer, es decir, esa aptitud para concertar tratados y poder obligarse con los sujetos de la Comunidad Internacional.

Es justificable que solamente se refiera a la capacidad de los Estados si tomamos en cuenta que en su definición de tratado señala que sólo los Estados son capaces de concertar tratados. Sin embargo, como en la actualidad se habla también de las Organizaciones Internacionales y del mismo Vaticano como entes integrantes de la Comunidad Internacional, también habrá que referirse a la capacidad de estos organismos para poder llevar a cabo acuerdos internacionales a pesar de que, por no constituirse como Estados, no gocen de las características inherentes a los mismos.

Con relación al consentimiento este autor menciona al *jus representationis*: que se encuentra en el Derecho Interno de cada Estado, es decir, ese

consentimiento va a ser otorgado por los órganos o personas que actúen en representación del propio Estado.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en la fracción X de su artículo 89 que entre las facultades del Presidente de la República está "dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales..."

Naturalmente, por la cantidad de asuntos que el Presidente tiene que atender dentro de su mandato le resulta imposible cumplimentar todos y cada uno de ellos. De ahí que delegue la facultad otorgada en la fracción anteriormente señalada a los plenipotenciarios que, para efectos de concertar tratados internacionales, él elija.

Estos plenipotenciarios, cuyo nombre deriva del pleno poder que se les otorga, son los encargados de otorgar dicho consentimiento.

Por otro lado, César Sepúlveda, maneja lo que son los vicios del consentimiento. En este caso él señala dos: el error y la coacción.

Con relación al error desvirtúa la posibilidad de su existencia en la celebración de un tratado. Apunta que en la negociación del mismo intervienen personas tan doctas en la materia que resultaría un tanto imposible que se cayera en un error. No resulta admisible que se presente esta figura ni en la negociación ni en la conclusión de los pactos debido al nivel tan alto de preparación de los plenipotenciarios.

Sin embargo, señala que si por alguna causa, éste, es decir el error, llegara a darse, puede ser subsanable a través de una enmienda posterior o mediante un tratado subsecuente.

Con respecto a la coacción o la amenaza para suscribir un tratado, tampoco resultan relevantes al parecer de este autor. Basa su criterio en la ratificación del tratado diciendo que en caso de que ésta se presente, la coacción o amenaza ejercida, quedarán sin efecto y, en el caso contrario, es decir, si la ratificación no se presenta el pacto suscrito no surte sus efectos.

Con relación al objeto menciona que lo más importante es que éste sea lícito tanto en el ámbito interno del Estado como en el ámbito internacional y que, además, se trate de un objeto posible, es decir, algo que sea factible y que concuerde con las formas de Derecho Internacional.

César Sepúlveda propone proscribir el término "causa" que en la mayoría de las veces suele confundirse con el "objeto". Nos permitimos estar de acuerdo con esta opinión en el sentido de que el objeto es el motivo que lleva a las partes a obligarse mientras que la causa puede ser definida, según el autor, como aquéllo que justifica la obligación. No obstante, nos preguntamos si eso que el llama "aquéllo" no será el objeto.

De cualquier manera, a pesar de esta confusión, nos aunamos a la propuesta hecha por el internacionalista.

Nos remitimos, ahora, a la doctrina de los elementos de los Tratados de Carlos Arellano García, mismos que ya han sido señalados con anterioridad. (16)

Dentro de los elementos de existencia señala el consentimiento y el objeto.

Respecto al consentimiento, la explicación de Arellano García es más completa; menciona lo siguiente: "El consentimiento de los sujetos celebrantes del tratado internacional se manifiesta mediante una doble o múltiple manifestación de voluntad que converge hacia el objeto del tratado internacional. Hay un acuerdo de dos o más voluntades de sujetos de Derecho Internacional que concurren hacia la creación, transmisión, modificación, extinción, etc. de derechos y obligaciones." (17)

Cabe puntualizar que este internacionalista se refiere a "sujetos de Derecho Internacional" lo que nos da una mayor amplitud para precisar quienes pueden contratar en el ámbito internacional.

En lo que sí coincide con César Sepúlveda es en especificar que el consentimiento no lo otorga el Estado directamente, por no poseer sustantividad psico-física, sino que requiere de personas físicas para su representación y que en el acto de

celebración otorguen el consentimiento.

Con relación al objeto a lo único que hace alusión es a la posibilidad tanto física como jurídica y hace una distinción.

"La posibilidad jurídica del objeto consistirá en que una norma jurídica no se constituya en obstáculo insuperable para la actualización de las consecuencias de derecho. La posibilidad física del objeto consistirá en que una ley de la naturaleza no constituya un obstáculo insuperable para la producción de las consecuencias jurídicas." (18)

Respecto a los elementos de validez él menciona, primeramente, a la aptitud legal de quienes representan al Estado. Esto es lo que precisamente mencionamos como la capacidad de las partes.

Max Sorense toca un punto muy importante en lo que a capacidad se refiere. Dice que en principio todo Estado posee la capacidad de celebrar tratados, y que se le adjudica al Estado porque es una de las formas antiguas de ejercer la soberanía.

Sin embargo, este mismo autor hace referencia a la capacidad de las instituciones internacionales y al efecto señala: "...la Carta de las Naciones Unidas específicamente autoriza a la organización para celebrar acuerdos con Estados miembros..." (19)

El artículo 6 de la Convención de Viena a la letra dice: "Todo Estado tiene capacidad para celebrar tratados."

Arellano García hace un comentario muy acertado a este artículo al decir que esta capacidad es de goce, pues un Estado no la puede ejercer directamente, y que la capacidad de ejercicio será desempeñada por los representantes del Estado que a su vez tienen la capacidad de representación.

Por lo que toca a los vicios del consentimiento, señala que tanto la violencia como el error han sido repudiados por la doctrina y más aún por las Convenciones Internacionales. Comprendemos que será por los motivos expuestos anticipadamente. (20)

Carlos Arellano considera que el error si se puede dar en la celebración de un tratado, porque a pesar de que en ella intervienen personas doctas, por su naturaleza humana, son susceptibles de cometer errores y que por esa razón si debe operar el error como vicio del consentimiento.

Por último, nos referiremos a la licitud como elemento indispensable en todo tratado, es decir, que no sea contrario a las normas de Derecho Internacional. Esta licitud podrá invocarse en lo que se refiere a normas de Derecho Internacional y no sobre normas de Derecho Interno.

El artículo 53 de la Convención de Viena establece que será nulo todo tratado que al momento de su celebración sea opuesto a una norma de Derecho Internacional general, mismas que son reconocidas y aceptadas por la Comunidad Internacional de Estados.

E. El Proceso de Celebración de los Tratados

"El procedimiento más difundido y tradicional para la celebración de los tratados internacionales es el que abarca las etapas de: negociación, firma y ratificación." (21)

Algunos autores llaman a este proceso, proceso de conclusión de tratados que, como ya dijimos es iniciado por la negociación y seguido por la firma y ratificación.

Nos permitimos no estar de acuerdo con el término empleado por la razón siguiente: concluir significa dar término, finalizar; no podemos hablar de conclusión cuando apenas se trata de un proceso incipiente, es decir, que se está en la etapa de negociación. Nuestra propuesta estriba en denominarlo "Proceso de Celebración de Tratados" tal como lo menciona el internacionalista Carlos Arellano García.

Estos procedimientos varían según se trate de acuerdos bilaterales o multilaterales.

En el tratado bilateral, la negociación se desarrolla entre ministros de Relaciones Exteriores -generalmente- y agentes diplomáticos de los países contratantes, quienes son asistidos por expertos en la materia objeto de negociación.

Los tratados multilaterales, generalmente, se llevan a cabo en un Congreso o en una Conferencia en donde los representantes de los Estados hacen su consenso que, finalmente, se traducirá en el texto del tratado. (22)

Modesto Seara Vázquez también hace la distinción entre procedimientos de tratados bilaterales y procedimientos de tratados multilaterales. Dice que la negociación en los acuerdos bilaterales tiene lugar entre los agentes diplomáticos de un Estado y los representantes de otro. En los multilaterales las conversaciones, encaminadas a la obtención del texto, se dan dentro de una Conferencia o Congreso Internacional. (23)

La fase de negociación se lleva a cabo por los representantes de los Estados o plenipotenciarios quienes se reúnen en el lugar y fecha establecidos

previamente para analizar y estudiar las posibilidades propuestas de llegar a un acuerdo sobre determinada materia. (24)

Decimos posibilidades propuestas porque lo más usual es que los gobiernos interesados se intercambien notas en las que se comunican la conveniencia de celebrar tratados sobre cualquier materia. (25)

Estas negociaciones se desarrollan a través de conversaciones entre los plenipotenciarios para, así, poder obtener el texto del acuerdo.

La Convención de Viena en su artículo 9 establece dos disposiciones acerca de la adopción del texto. Normalmente, esta adopción se efectúa por el mero consentimiento de los Estados intervinientes y, la otra forma, en el caso de que se trate de una Conferencia Internacional, la adopción se efectuará por el voto de las dos terceras partes de los Estados presentes y votantes.

Este texto, también, debe autenticarse. Al efecto la Convención de Viena señala en el artículo

10 las formas de autenticación.

1. La que se prescriba en el texto del tratado.
2. Las que convengan a los Estados que hayan participado en la elaboración.
3. Mediante la firma, la firma *ad referendum* o la rúbrica de los representantes en el texto del tratado o en el acta final de la conferencia correspondiente. (26)

Una vez que el tratado ha sido aprobado por la Cancillería de cada país, el paso a seguir es la firma del mismo.

La firma "no es más que el reconocimiento, por parte de los representantes de los Estados, del contenido del tratado." (27)

Las personas autorizadas para firmar el tratado son los plenipotenciarios, sin embargo, en ocasiones éstos sólo estampan una rúbrica (firma abreviada) en espera de la firma definitiva.

En otros casos, también, se utiliza la firma *ad referendum* que significa que el acuerdo, firmado por el plenipotenciario, está en espera de la

consideración del gobierno del país representado.

Esto se hace en caso de que el gobierno quiera hacer un estudio más a fondo del mismo o, tal vez, realizar algunas modificaciones.

Con la ratificación, se da por aceptado el tratado y adquiere fuerza obligatoria. Se trata de una actividad discrecional del Estado en virtud de que no se encuentra obligado a ratificar tratados que haya firmado previamente.

Por lo general, en el caso de un tratado bilateral los gobiernos intercambian cartas de ratificación. Para los tratados unilaterales se realiza un depósito de los instrumentos de ratificación; el Estado depositario se determina en el mismo tratado. (28)

Hay casos en los que no es necesaria la ratificación y son, precisamente, en los tratados ejecutivos y cuando un Estado se adhiere a un acuerdo.

"En relación con la ratificación conviene señalar que el Poder Legislativo, por razones internas, y no por razones que deriven del propio tratado internacional celebrado por el Poder Ejecutivo, pudiera obstaculizar la ratificación del tratado. Sobre el particular, es necesario formar conciencia en el sentido de que el Derecho Internacional no debe quedar sometido a maniobras políticas internas." (29)

F) Ejecución y Cumplimiento

La ejecución de un tratado se refiere, principalmente, al cumplimiento de los tratados. El Estado ejecuta un tratado en ejercicio de su soberanía.

El cumplimiento de las obligaciones de los tratados sólo se puede exigir entre los Estados signatarios.

"Si ciertamente el tratado no entra en vigor sino después de su ratificación, las partes contratantes a partir de su firma deben abstenerse de realizar actos que dificulten o hagan imposible el cumplimiento de las obligaciones contenidas en el mismo." (30)

La ejecución se considera una causa de extinción de los tratados para el caso de que en éstos se estipule la realización de un negocio jurídico concreto y una vez que éste se ha realizado, es decir, que se "ejecute" ya no hay ninguna razón para que continúen en vigor.

Cuando un tratado internacional ya reúne todos los requisitos se dice que las partes están preparadas para cumplimentarlo y, con base en ese cumplimiento, darle ejecución.

Los Estados, al entrar en vigor un tratado del cual formen parte se comprometen a cumplir todos los deberes que de él emerjan.

En algunas ocasiones se establecen en los mismos tratados cláusulas que obligan a las partes, recíprocamente, a informar del cumplimiento de los mismos. Para los casos en que no sea así, es decir, que no se estipule la información del cumplimiento, se dice que los países, por mera cortesía, así lo deben hacer.

El incumplimiento de alguna de las partes, puede dar lugar al derecho de la o las otras partes a dar por terminado el acuerdo, o bien, que los Estados que sí han cumplido con él puedan hacer exigibles, en el supuesto de que se hayan establecido, las garantías para tal efecto, que en un momento determinado pudieran traducirse en el resarcimiento de daños y perjuicios correspondientes. (31)

La garantía es el medio más eficaz para poder lograr el respeto de las cláusulas de un tratado. Como dijimos anteriormente esta cláusula puede estar contenida en el texto del tratado. o bien, puede establecerse en un tratado distinto, que se convertiría en un tratado accesorio del principal. (32)

G. Denuncia y Terminación de un Tratado

Carlos Arellano García señala algunas causas de terminación de los tratados; entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- Conclusión del término pactado en el texto.
- Denuncia hecha por cualquiera de los Estados.
- Realización del objeto de celebración.
- Desaparición de las circunstancias.
- Voluntad de los celebrantes de extinguir el tratado. (33)

Se distingue, también, entre causas intrínsecas, que son aquéllas que se contienen en los tratados, y causas extrínsecas, que no se hallan previstas en el propio tratado y que son consecuencia de la aplicación de reglas objetivas de Derecho Internacional.

Causas intrínsecas

- Expiración del plazo de duración.
- Cumplimiento de una condición resolutoria.
- Celebración del tratado por un término renovable con derecho a denunciarlo al vencimiento de cada término.

Causas Extrínsecas

- Derecho implícito de denuncia.

- Cambio fundamental de las circunstancias.
- Violación del tratado. (34)

Las causas señaladas como intrínsecas no necesitan de mayor explicación, no así las causas extrínsecas a las que nos referiremos enseguida.

La denuncia " es el acto jurídico por el cual un Estado parte en un tratado declara su voluntad de retirarse, basándose en las condiciones a ese respecto establecidas anteriormente en él." (35)

Continúa diciendo este autor que la denuncia en el tratado bilateral equivale a la extinción del mismo, mientras que en uno multilateral, cesan los derechos y las obligaciones respecto de la parte denunciante únicamente; para los otros países el tratado seguirá en vigor.

Asimismo, hace una distinción entre denuncia y extinción por mutuo consentimiento. La primera se da por el uso de ese derecho que, en el tratado, se da a las partes; por el contrario, el mutuo consentimiento es un acto *a posteriori* que no requiere que sea contemplado en el tratado.

La denuncia y la terminación del contrato se relacionan intrínsecamente. Se dice que a la expiración del plazo de vigencia de un tratado, éste se debe dar por terminado, sin embargo, si ninguna de las Partes hace la denuncia correspondiente, se entiende como prorrogado por un término igual por el que fue concertado.

Existen varios criterios respecto a la denuncia, algunos señalan que, a pesar de que un tratado no contenga disposición expresa respecto a su término de duración, ni cláusula de denuncia, de cualquier modo puede ser denunciable. Otros más estiman que un tratado no puede denunciarse mientras no exista disposición expresa. Hay, además, una posición intermedia que señala que el derecho de denuncia existe " no sólo cuando las partes han incluido una cláusula que lo autorice, sino también cuando han acordado tácitamente concederse recíprocamente la facultad de denunciar un tratado." (36)

La convención de Viena al respecto, señala en su artículo 56 que en caso de que un tratado no contenga disposiciones sobre su terminación ni prevea la denuncia, ésta sólo se podrá hacer cuando conste que

fue intención de las partes admitir la posibilidad de denuncia o de retiro o que el derecho de denuncia o retiro se pueda inferir de la naturaleza del tratado.

Respecto al cambio fundamental de las circunstancias, se aplica la cláusula *rebus sic stantibus* que consiste en que los tratados son obligatorios sólo si las circunstancias permanecen sin cambiar.

En virtud de que en la actualidad las circunstancias del Derecho Internacional son muy cambiantes, la cláusula *rebus sic stantibus* constituía subterfugios para los Estados que se querían eximir de sus obligaciones.

Ahora la Convención de Viena regula esta situación, pero de una manera diferente. Según el sistema establecido en ella, debe existir lo que la Corte Internacional ha llamado "el complemento procesal de la doctrina del cambio en las circunstancias", ya que esta causal no funciona automáticamente en forma de extinción de un tratado, ni permite la denuncia unilateral de alguna de las partes.

En caso de que se presente la denuncia unilateral, si las demás partes no la objetan la parte que invoque esta causal puede legitimar el término del tratado o suspender su aplicación. En el supuesto de la reclamación resulte controvertida, el litigio se someterá a algún órgano competente para determinar si existen las condiciones de aplicación de la doctrina.

La violación del tratado tampoco constituye una causa directa de terminación de tratados ya que se prestaría a que los países que se encontraran obligados por un tratado violaran algún precepto del mismo y, así, liberarse de las obligaciones contraídas.

De cualquier manera, esta violación confiere, a la parte perjudicada, ciertos derechos inherentes consistentes en la reclamación de la reanudación del cumplimiento del tratado, o bien, la reparación de los daños y perjuicios resultantes del incumplimiento.

El artículo 60 de la Convención de Viena prevé que sólo una violación grave puede ser invocada como

causa para dar por terminado un tratado. El párrafo primero de este artículo establece que en el caso de que se presente "una violación grave de un tratado bilateral una de las partes facultará a la otra parte para alegar la violación como causa para dar por terminado el tratado o suspender su aplicación total o parcialmente.

Para el caso de los tratados multilaterales también se prevé la violación grave y, en caso de que se presente, los otros Estados podrán optar por suspender su aplicación total o parcialmente o darlo por terminado en las relaciones entre ellos y el Estado autor de la violación o, bien, entre todas las partes. (37)

- (1) ROUSSEAU, Charles, *Derecho Internacional Público*, Ediciones: Ariel, Tercera Edición, Barcelona, 1957, Pag. 23.
- (2) SORENSE, Max, cit. por Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Público*, Editorial: Porrúa, S.A., Primera Edición, Volumen I, México, 1983, Pag. 615.
- (3) DIEZ DE VELASCO, Manuel, *Instituciones de Derecho Internacional Público*, Editorial: Tecnos, Cuarta Edición, Tomo I, Madrid, 1978, Pag. 98.
- (4) SEPULVEDA, César, *Derecho Internacional*, Editorial: Porrúa, Décimosexta Edición, México, 1991, Pag. 124.
- (5) ROUSSEAU, Charles, op. cit., Pag. 24.
- (6) *IBIDEM*, Pags. 24 y 25.
- (7) ARELLANO GARCIA, Carlos, *Derecho Internacional Público*, Editorial: Porrúa, S.A, Primera Edición, Volumen I, México, 1983, Pag. 690.
- (8) DIEZ DE VELAZCO, Manuel, op. cit., Pag. 99.
- (9) OCEANO UNO, Diccionario Enciclopédico, Editorial: Océano, S. A., Edición 1993.
- (10) SUPRA, Pag. 4, segundo párrafo.
- (11) NUSSBAUM, Arthur, cit. por Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Público*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1987, Pag. 15.

- (12) COTRELL, Leonard, cit. por Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Público*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1987, Pag. 14.
- (13) PIOJAN, José, cit. por Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Público*, Editorial: Porrúa S. A., México, 1987, Pag. 16.
- (14) SUPRA, Pag. 13, tercer párrafo.
- (15) SEPULVEDA, César, op. cit., Pags. 125 a 128.
- (16) SUPRA, Pag. 44, tercer párrafo.
- (17) ARELLANO GARCIA, Carlos, op. cit., Pag. 631.
- (18) *IBIDEM*, Pag. 633.
- (19) SORENSE, Max, op. cit., Pag. 635.
- (20) SUPRA, Pag. 47, primer párrafo.
- (21) ARELLANO GARCIA, Carlos, op. cit., Pag. 641.
- (22) ROUSSEAU, Charles, op. cit., Pag. 635
- (23) SEARA VAZQUEZ, Modesto, *Derecho Internacional Público*, Editorial: Porrúa, S. A., Quinta Edición, México, 1976, Pag. 176.
- (24) DIEZ DE VELAZCO, Manuel, op. cit., Pags. 101 y 102.
- (25) SEPULVEDA, César, op. cit., Pag. 130.

- (26) DIEZ DE VELAZCO, Manuel, op. cit., Pag. 102.
- (27) SEARA VAZQUEZ, Modesto, op. cit., Pag. 179.
- (28) *IBIDEM*, Pags. 179 a 181.
- (29) ARELLANO GARCIA, Carlos, op. cit., Pag. 659.
- (30) J. SIERRA, Manuel, *Tratado de Derecho Internacional Público*, Tercera Edición, México, 1959, Pags. 418 y 419.
- (31) ARELLANO GARCIA, Carlos, op. cit., Pags. 673 y 674.
- (32) DIENA, Julio, *Derecho Internacional Privado*, Editorial: Bosch, casa editorial, Tercera Edición, Barcelona, España, 1978, Pags. 415 y 416.
- (33) ARELLANO GARCIA, Carlos, op. cit., Pags. 667 y 668.
- (34) JIMENEZ DE ARECHAGA, Eduardo, *El Derecho Internacional Contemporáneo*, Editorial: Tecnos, Primera Edición, Madrid, 1980, Pag. 87.
- (35) SEARA VAZQUEZ, Modesto, op. cit., Pag. 188.
- (36) JIMENEZ DE ARECHAGA, Eduardo, op. cit., Pags. 87 y 88.
- (37) JIMENEZ DE ARECHAGA, Eduardo, op. cit., Pags. 99 a 101.

CAPITULO III

VISION GENERAL DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO

A. Aspectos Generales del Tratado de Libre Comercio

El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales, agrícolas y de servicios que tiene como objetivo primordial la reducción de aranceles que pagan los productos al ingresar a otro país.

De esta somera definición se desprenden aspectos positivos para la economía internacional debido a que se estimulan las exportaciones y, refiriéndonos al caso específico de México, se fomentará una competencia de alto nivel con el exterior que nos permitirá elevar la calidad de nuestros productos.

El Tratado consiste en suprimir las barreras arancelarias y las no arancelarias, es decir, todos los permisos y cuotas comerciales de importación y exportación hasta llegar a cero, inmediatamente o en plazos de cinco, diez o quince años.

Mucho se ha especulado acerca del Tratado de Libre Comercio. Algunos lo ven como el gran futuro de México mientras que, por otro lado, hay quienes lo ven con temor o como sinónimo de la pérdida de nuestra soberanía.

Definitivamente, no hay que extremizar; el Tratado no es una panacea que resolverá todos los problemas que tenemos actualmente, pero tampoco es un instrumento que nos hará ser dependientes de potencias económicas como Canadá y Estados Unidos, por el contrario, servirá para incorporarnos a la globalización económica de la que esta siendo objeto el mundo.

El Tratado es un instrumento de la Política Exterior Mexicana que servirá para mejorar nuestra economía y, por ende, el nivel de vida de los habitantes del país porque se crearán empleos, mismos que tendrán mejores remuneraciones para los trabajadores y más aún si sabemos que se requerirá de personas cada vez más preparadas. (1)

En opinión de algunos, el libre comercio es una forma de evitar las fricciones políticas. A manera

de ejemplo señalamos a la Comunidad Económica Europea misma que empezó por crear una zona de libre comercio debido a que los dirigentes de los países europeos, a raíz de las dos guerras mundiales, se dieron cuenta de que la única manera de evitar guerras era el comercio.

De ahí que celebraran un Tratado de Libre Comercio y, posteriormente, como consecuencia de los excelentes resultados obtenidos con el tratado, los estados firmantes decidieron formar una Unión Aduanera, para convertirse, después de treinta años, en una Comunidad Económica. (2)

Uno de los aspectos importantes del Tratado de Libre Comercio es que será realizado entre países desiguales, -y al hablar de desigualdad nos referimos a la disparidad de economías, de nivel de vida y, sobre todo, de nivel educacional-, por lo que México tendrá que esforzarse de una manera extraordinaria para lograr competir en el mercado.

Uno de los aspectos que será importante acrecentar será el nivel de calidad en los productos que, a pesar de ser algo favorable para el país,

traerá consecuencias un tanto negativas para nuestra economía, mismas que mencionaremos en el siguiente inciso al hablar de las desventajas que tiene el Tratado.

El Tratado de Libre Comercio implica la competitividad de nuestra economía, de ahí que debemos dar auge a los sectores en los que somos más capaces para competir y acrecentar aquéllos en los que somos menos competitivos.

El Tratado impone retos importantes para todos; al sector empresarial, textil, productores, comerciantes, trabajadores, prestadores de servicios y estudiantes.

Por otra parte, el texto del TLC es totalmente congruente con nuestra Carta Magna; desde el inicio de las negociaciones se dijo que éstas se harían de acuerdo con nuestra Constitución, de ahí que se haya determinado que el petróleo no es materia de negociación y que tampoco se permitirían las inversiones que contaminaran, ni intervención, por parte de los otros dos países firmantes, en lo que se refiere a telegrafía, radiotelegrafía, servicio

postal, emisión de billetes y monedas entre otros. (3)

En suma, a pesar de que el Tratado muestra desventajas para nuestro País, tiene más ventajas; de estos aspectos hablaremos en incisos posteriores.

B. Objetivos, Ventajas y Desventajas

Como ya se mencionó en el inciso anterior, en la definición de lo que es el Tratado de Libre Comercio, uno de los objetivos prioritarios de este acuerdo es eliminar las barreras tanto arancelarias, como las no arancelarias al comercio entre los tres países firmantes, además de la supresión de las prácticas desleales al comercio.

Con esto, se pretende crear un comercio más abierto que, desde luego, constituya uno de los mayores retos para la economía de nuestro país.

Además de lo anteriormente expuesto, los objetivos son varios y entre éstos están los siguientes:

- 1) Eliminar barreras al comercio.
- 2) Promover condiciones para una competencia justa.
- 3) Incrementar las oportunidades de inversión.
- 4) Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- 5) Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

6) Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Estos objetivos sólo se lograrán si los tres países dan cumplimiento a los principios y reglas del Tratado tales como los de:

- Trato nacional
- Trato de nación más favorecida
- Transparencia en los procedimientos

Además, para la obtención de estos objetivos cada uno de los países firmantes ratifica sus derechos y obligaciones contenidas en el GATT -principalmente- y en otros convenios internacionales, sin embargo, para la interpretación de las reglas en caso de conflicto se dice que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios. (4)

Ahora, respecto de las ventajas que el Tratado nos ofrece, una de ellas es la creación de una zona de libre comercio que aumentará nuestras exportaciones, y lo mas importante es que aseguraremos un acceso amplio y permanente de nuestros productos al mercado de America del Norte.

Los consumidores podrán encontrar gran variedad de productos de excelente calidad y a precios más bajos; además, todos los mexicanos podrán tener más oportunidades de empleo y mayores salarios con lo que podrán incrementar su nivel de vida y el de sus familias.

Se crearán nuevas fuentes de trabajo debido a que en el país entrarán más capitales y más inversión lo que requerirá uno de los elementos más importantes de la producción: La fuerza de trabajo.

Sin embargo, en opinión nuestra, para estar preparados para el Tratado, pensamos que sería conveniente impartir cursos de capacitación a los obreros que prestarán sus servicios; de esa manera podremos competir mejor.

Otro aspecto importante del TLC que consideramos traerá muchas ventajas, es la división internacional del trabajo. Esta permite a cada nación desarrollarse en los campos que son más competitivos ya que intervienen diversos factores tales como la ubicación geográfica y los recursos naturales.

Hoy en día, varios países aceptan esta división como necesaria para su desarrollo económico. Este concepto lo debemos entender como un mero intercambio de productos.

De lo anterior deducimos que los países deben acrecentar aquellos campos en los que son más competitivos para producir a menores costos y no, equivocadamente, pretender desarrollar cuestiones en las que se tiene que hacer una inversión exagerada y con esto aumentar el precio de los productos y perder mercado tanto interno como externo.

Por el contrario, si los países se desarrollan en lo que tienen más facilidad y exportan sus productos, éstos tendrán un precio menor del que pudieran haber tenido si hubieran sido producidos en otro país que no tuviera las condiciones óptimas de producción.

El Tratado nos dará la oportunidad de exportar aquéllo en lo que somos más eficientes y, asimismo, adquirir productos de mejor calidad lo que fomentará la competencia. (5)

Los mexicanos debemos tener en mente que vamos a competir con países que cuentan con controles de calidad exigentes. Pero no por ese hecho debemos mostrarnos temerosos, sobre todo los empresarios. A esto, Edgar Masén en su libro *Luz y Sombra del Tratado de Libre Comercio* dice: "A lo que deben temer los empresarios no es a la competencia, sino a la incompetencia, porque es esta última la que nos hace conformistas, apáticos y poco productivos". (6)

Respecto a las desventajas, actualmente son pocas, y si ponemos de nuestra parte pronto dejarán de serlo.

Uno de los primeros argumentos en contra del Tratado fue que perderíamos nuestra soberanía, que Estados Unidos se apropiaría de nuestro petróleo y que, finalmente, seríamos una estrella más en su bandera.

Esto ha sido totalmente desvirtuado a través de las negociaciones mismas que, según los encargados de llevarlas a cabo, fueron hechas con apego a la Constitución.

"Muchos productores, tanto de México como de Estados Unidos, sostienen que un tratado de libre comercio es perjudicial y que producirá desempleo, quiebras, competencia desleal, "dumping", o que no es el momento adecuado." (7)

Como dijimos al hablar de las ventajas, el problema del desempleo tiene soluciones. Sabemos que con el Tratado vendrán nuevas inversiones y con ellas la creación de nuevas empresas que requerirán de personal. Es ahí en donde nosotros podemos aprovechar oportunidades para elevar nuestro nivel de vida.

Desde luego, no sólo se trata de llegar y obtener todos los beneficios, la esencia de lo que podamos lograr radica en nuestra preparación; por eso, opinamos que lo único que nos hará lograr tener empleos con remuneraciones excelentes, será nuestro desarrollo educacional.

En líneas pasadas hablamos de que los empresarios deberán mejorar la calidad de los productos. Este Tratado implica competir con lo mejor que tenemos y, como es sabido por todos, en

nuestro país no existe un control de calidad tan exigente como en Estados Unidos o Canadá.

Los empresarios son quienes más se oponen al TLC; la razón es que con él se verán obligados a mejorar el nivel de calidad de sus productos para lo cual deberán invertir en maquinaria y tecnología avanzadas.

Por tal motivo, los empresarios tendrán que modernizar sus maquinarias, su tecnología y, sobre todo, capacitar a sus trabajadores, entre otras cosas, para poder elevar la calidad de los productos que serán materia de exportación.

Sabemos que, como consecuencia de lo anterior, se originarán quiebras inevitables de la pequeña y mediana empresa, sin embargo, creemos que a pesar de que ahora existen estos obstáculos, en el futuro será más fácil vencerlos.

La desigualdad en el desarrollo económico de los tres países también ha sido señalada como otro de los obstáculos para no llevar a cabo el TLC. Esto significa que sólo podría haber relaciones

comerciales entre países con la misma capacidad económica, lo cual es totalmente erróneo.

Por supuesto que al principio existen desventajas para el país con menor crecimiento económico; desventajas que se pueden ir desvaneciendo si consideramos que, precisamente, el asociarnos con potencias económicas mundiales, se pueden elevar nuestros niveles económico, tecnológico, educacional, laboral y comercial.

Algunas de nuestras empresas no cuentan con el capital suficiente ni cubren los requerimientos para poder participar en el TLC, lo que ocasionará quiebras principalmente, como ya lo dijimos, de la pequeña y mediana industrias, lo que repercutirá en la falta de empleos para los mexicanos. Pero, si tomamos en cuenta que con la promoción de la inversión extranjera se fomentará el establecimiento de empresas internacionales, y que estas empresas requerirán de personal, no precisamente originario de su país, sino por el contrario nacionales del país en el que se encuentren establecidas, se compensará la carencia de empleos.

De ahí, que sea tan importante el aspecto de la educación, que será indispensable para aprovechar las ventajas que el Tratado nos ofrece.

"Son cientos los obstáculos, pero lo decisivo es la convicción de los encargados de tomar la decisión inicial y de la opinión pública imperante de que a largo plazo el libre comercio traerá más beneficios para las partes involucradas, que los perjuicios que pueda ocasionar a unos pocos a corto plazo." (8)

Estamos totalmente de acuerdo con la opinión anterior porque pensamos que el país de menor nivel, en este caso México, tiende a aumentar al nivel de los mas desarrollados, Estados Unidos y Canadá; mientras que resulta extremadamente ilógico que los países mas avanzados bajen al nivel del menos desarrollado económicamente.

C) Reglas de Origen

Las reglas de origen fueron creadas, dentro del Tratado, para la determinación de los bienes que puede ser susceptibles de recibir trato arancelario preferencial, es decir, resuelve que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. (9)

"Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren, total o en su mayor parte, en otros países;
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles, y
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades en el marco del Tratado." (10)

Ahora, trataremos someramente algunas cuestiones relativas a las reglas de origen a efecto de crear

una certidumbre acerca de como funcionarán en general.

De acuerdo al artículo 401 del texto del TLC, que se refiere a bienes originarios, estipula que cualquier bien será originario de una Parte, cuando sea producido en su totalidad en alguno de los Países mencionados; o, en su defecto, cuando se utilicen materiales no originarios, pero que en su producción sufran cambios que ameriten la clasificación arancelaria establecida en el Tratado.⁽¹¹⁾

También existe la cláusula de "minimis", incluida en el artículo 405 del mismo texto que establece que un bien se considerará originario cuando los materiales no originarios utilizados en su producción y que no hayan sufrido el cambio de clasificación arancelaria, no exceda del 7% del valor de transacción del bien.

Existen dos formas de cálculo de los materiales originarios o no originarios del bien; el primero de ellos consiste en el cálculo a través del método de valor de transacción, y el segundo, es el método de

costo neto.

En el caso de que existan accesorios, refacciones o herramientas como partes usuales del bien, que no sean originarios se considerarán como tales, es decir, como originarios. Sin embargo, no se tomarán en cuenta para determinar si los materiales con los que fue producido el bien principal también son originarios. Además, esos accesorios, refacciones y herramientas se considerarán así, cuando no sean facturados por separado.

El artículo 411 establece que un bien que ha sido producido en territorio de una o más de las Partes, y que por alguna circunstancia haya sido procesado nuevamente en otro país, no se considerará como originario, excepto cuando se trate de mantenerlo en buenas condiciones. (12)

Las reglas de origen servirán para determinar la procedencia de los bienes, asimismo, importadores y exportadores podrán reclamar, con base en ellas, trato arancelario preferencial para sus bienes.

Así, el Tratado incluye también disposiciones en materia aduanera que, principalmente, establecen: reglamentos para la interpretación y aplicación de las reglas de origen, requisitos y procedimientos a seguir por importadores y exportadores, que reclamen trato arancelario y reglas sobre la verificación de origen de los bienes.

El país importador deberá otorgar, tanto a importadores en su territorio, como a exportadores y productores, los mismos derechos para impugnar las determinaciones de origen, asimismo, deberá otorgar plazos específicos para la solución de controversias entre los tres países signatarios cuando se trate de reglas de origen. (13)

D) Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado

Uno de los principios que el TLC incorpora en su texto es el de trato nacional del GATT, y establece que los bienes importados a un País miembro del Tratado, de otro de ellos, no será objeto de discriminación.

Este principio se encuentra en el artículo 301 del TLC en su fracción I que a la letra dice:

"Cada una de las Partes otorgará trato nacional a los bienes de otra Parte, de conformidad con el Artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), incluidas sus notas interpretativas. Para tal efecto, el Artículo III del GATT y sus notas interpretativas, o cualquier disposición equivalente de un acuerdo sucesor del que todas la Partes sean parte, se incorporan a este Tratado y son parte integrante del mismo."

El principio de trato nacional que se encuentra en el artículo III del GATT establece, en esencia, que tratándose de productos de importación, cada parte contratante debe darles un trato no menos favorable que a los productos originarios del país importador. (14)

Respecto al acceso de los bienes al mercado, se establecen varias disposiciones relativas a aranceles y restricciones tales como cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes.

Estas disposiciones serán muy útiles para el Tratado, y más que nada para los países firmantes porque, así, tienen garantizado el ingreso al mercado de los bienes producidos en el territorio de América del Norte.

Además de los aranceles, para hacer más factible el acceso de los bienes, los tres países eliminarán prohibiciones y restricciones que se aplican en las fronteras, sin embargo, existe la reserva de imponer restricciones como la protección de la vida y la salud humanas, animal o vegetal, o bien, del medio ambiente, si los países consideran que corren riesgos.

Asimismo, el Tratado de Libre Comercio, establece reglas para la devolución o exención de aranceles, también llamado "drawback". Este consiste

en la devolución de un arancel para el caso de que los materiales extranjeros utilizados en la producción de un bien sean exportados a un tercer país.

Para ampliar la explicación anterior, ejemplificaremos con lo siguiente: México importa de Canadá una cierta cantidad de hule, mismo que ocupa en la producción de llantas para automóviles, desde luego esos automóviles van a ser producidos en México quien, posteriormente, los exportará a Estados Unidos. Como Estados Unidos se quedó, a fin de cuentas, con el automóvil completo; habrá un "drawback" en el que Canadá devolverá a México el arancel pagado por el hule que utilizó en la producción de las llantas y que pagará Estados Unidos.

Al respecto, el artículo 303 del TLC determina: que ninguna de las Partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, con relación a un bien importado a su territorio a menos de que el bien sea posteriormente exportado a territorio de otra Parte, o sea, utilizado como

material en la producción de otro bien que también se exporte después, en un monto que exceda al menor entre el monto total de aranceles aduaneros pagados o adeudados sobre la importación del bien a su territorio, y el monto total de aranceles aduaneros pagados a otra Parte con relación a el bien que se haya posteriormente exportado al territorio de esa otra Parte.

Cabe señalar, por interpretación del texto del Tratado, los encargados de pagar las importaciones, son los países que las llevan a cabo, es decir, si México importa pescado de Canadá, tendrá que pagar el impuesto correspondiente por esa importación.

Respecto de las exportaciones, el Tratado prohíbe imposiciones de impuestos, empero, si se trata de productos de consumo básico interno, se permitirá a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimento y de bienes de consumo básico.

E) Inversiones

En este inciso, haremos una revisión de lo que se dice en el capítulo onceavo del texto del Tratado referente a las inversiones.

Uno de los aspectos relevantes de este capítulo es la reserva de los países en cuanto a algunas actividades económicas. En el caso de México, "se reserva el derecho exclusivo de desempeñar y de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones en las siguientes actividades:

1. Petróleo, Otros Hidrocarburos y Petroquímica Básica.
2. Electricidad
3. Energía Nuclear y Tratamiento de Minerales Radioactivos.
4. Comunicaciones Vía Satélite.
5. Servicios de Telégrafo.
6. Servicios de Radiotelegrafía.
7. Servicio Postal.
8. Ferrocarriles.
9. Emisión de Billetes y Acuñación de Moneda.
10. Control, Inspección y Vigilancia de Aeropuertos y Helipuertos. (15)

En este capítulo, específicamente en el artículo 1102, se establece el principio de trato nacional, contenido en el GATT. Este artículo menciona que las Partes otorgarán a los inversionistas de las otras Partes, un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios inversionistas. Asimismo, este principio se aplicará en cualquier estado o provincia.

Con esto, lo que quieren proteger los países es el aseguramiento de la entrada de sus productos al mercado, y al referirse a que reclamen un trato favorable en circunstancias similares, pretenden que sus productos no sean materia de discriminación respecto de los productos nacionales de los países y sobre todo garantizar su consumo.

Existe otro principio contenido en el GATT, que también ha sido adoptado por el Tratado: El Trato de Nación Más Favorecida. Este principio establece como nivel mínimo de trato a las inversiones de inversionistas de otras Partes, el acorde con el Derecho Internacional, incluido el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.

En la sección B del mismo Capítulo XI se establece un Sistema de Solución de Controversias cuando se susciten diferencias entre una Parte y un inversionista de otra Parte; esto será sin perjuicio de lo establecido en el Capítulo XX referente a las Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias, mismo que analizaremos en el Capítulo V de este trabajo.

Todos los inversionistas, ya sea por su cuenta o en representación de una empresa de otra Parte, podrán someter a arbitraje una demanda cuando otra Parte viole las obligaciones establecidas en la sección A del Capítulo XI, es decir, a lo referido anteriormente, o por incumplimiento del artículo 1503 del mismo Tratado, principalmente en lo relacionado a que cada una de las Partes vigilará que cualquier empresa del Estado otorgue trato no discriminatorio a los inversionistas de otra Parte cuando se trate de la venta de sus bienes y servicios.

Sin embargo, el párrafo segundo del artículo 1116 estipula un inconveniente para los inversionistas y es que éstos no podrán presentar una demanda si han transcurrido más de tres años a partir

de la fecha en la cual hayan tenido conocimiento por primera vez o debieron haber tenido conocimiento de la presunta violación, así como de las pérdidas o daños sufridos.

Si un inversionista por su cuenta interpone una demanda de manera paralela con un inversionista en representación de una empresa y que sean consecuencia de los mismos actos, se someterán a un arbitraje, en el que el Tribunal examinará conjuntamente las demandas.

Sin embargo, antes de iniciar el arbitraje, las partes contendientes intentarán, primeramente, dirimir la controversia por vía de consulta o negociación (artículo 111B).

El procedimiento de arbitraje se iniciará mediante la notificación por escrito que haga el inversionista contendiente a la Parte contendiente, de su intención de someter una reclamación a arbitraje, cuando menos 90 días antes de que se presente formalmente la demanda.

Los requisitos de la notificación son los siguientes:

1. Señalar el nombre y el domicilio del inversionista contendiente. Cuando se trate de un inversionista en representación de una empresa, también se deberá señalar el nombre y la dirección de la empresa.
2. Se deberán señalar también las disposiciones del Tratado presuntamente incumplidas y cualquier otra disposición aplicable.
3. Los hechos en que se funde la demanda.
4. La reparación que se solicita y el monto aproximado de los daños reclamados (artículo 1119).

Existen dos condiciones previas al sometimiento de una reclamación al procedimiento arbitral señalados en el artículo 1121. La primera es que tanto los inversionistas como empresas consientan en someterse al arbitraje en los términos de los procedimientos establecidos en el Tratado; la segunda es que ambos renuncien a su derecho de iniciar o continuar procedimientos con respecto a la presunta violación adoptada por la Parte contendiente

ante tribunales administrativos o judiciales, a menos de que se trate de un procedimiento en que se solicite la aplicación de medidas precautorias que no impliquen el pago de daños ante esos tribunales de acuerdo a la legislación de la Parte contendiente.

Cabe señalar que tanto el consentimiento como la renuncia se manifestarán por escrito, mismos que se entregarán a la Parte contendiente y se incluirán en el sometimiento de la reclamación al arbitraje.

El Tribunal estará integrado por tres árbitros; cada Parte nombrará uno y el tercero será nombrado por acuerdo de las Partes quien, además, será el Presidente del Tribunal Arbitral.

En caso de que las Partes no designen árbitro o no logren acuerdo en la designación de Presidente en un plazo de 90 días contados a partir de la fecha de sometimiento de la reclamación al arbitraje, el Secretario General del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, nombrará, a su discreción el árbitro o árbitros no designados todavía.

Respecto al Presidente del Tribunal, también lo elegirá el Secretario General, pero de una lista de 45 arbitros que las Partes establecerán a la fecha de entrada en vigor del Tratado.

Anteriormente, habíamos tratado el caso en que se puedan acumular varias demandas relacionadas a los mismos hechos, en esta situación la parte contendiente que pretenda dicha acumulación, solicitará al Secretario General que instale un tribunal. Para tal efecto, en tal solicitud deberá especificar:

1. El nombre de la Parte contendiente o de los inversionistas contendientes contra los cuales se pretenda obtener el acuerdo de acumulación.
2. La naturaleza del acuerdo de acumulación.
3. El fundamento en que se apoya la petición solicitada.

En el plazo de 60 días el Secretario General instalará un Tribunal integrado por tres árbitros que serán elegidos de la lista de los 45 árbitros referida anteriormente. En caso de no haber disponibles; el mismo Secretario los designará del

pánel de árbitros del CIADI, si se trata del Presidente no será nacional de ninguna de las Partes, tratándose de los otros dos árbitros serán nacionales uno de cada país contendiente (artículo 1126).

De lo anterior deducimos que hay dos procedimientos: Uno en el que las Partes nombrarán a los árbitros (artículo 1120), y el señalado por el artículo 1126 que se establecerá, únicamente, en el caso de acumulación de procedimientos.

Como dato anexo, señalamos que el Tribunal establecido de conformidad con el artículo 1120 no tendrá jurisdicción para resolver una demanda, o parte de ella, de la cual haya asumido jurisdicción un Tribunal establecido conforme al artículo 1126.

Para efectos del artículo anterior, una Parte contendiente entregará solicitud de arbitraje, notificación y demás documentos correspondientes al Secretariado quien conservará un registro público de dichos documentos.

El artículo 1135 estipula que cuando un tribunal dicte un laudo desfavorable a una Parte, el Tribunal

sólo podrá otorgar:

1. Daños pecuniarios y los intereses correspondientes.
2. La restitución de la propiedad, en cuyo caso el laudo dispondrá que la Parte contendiente pueda pagar daños pecuniarios, más los intereses que proceda, en lugar de la restitución.

El laudo dictado por un Tribunal será obligatorio sólo para las partes contendientes y únicamente respecto del caso concreto.

Para que un laudo definitivo pueda causar ejecutoria deberán transcurrir 120 días después de dictado sin que ninguna parte contendiente haya solicitado la revisión o anulación del mismo; en caso de que se haya solicitado cualquiera de las dos, se ejecutará hasta en tanto no hayan concluido los procedimientos de revisión o anulación.

F) Alcances del Tratado de Libre Comercio.

Sabemos que la firma del TLC implica para México realizar esfuerzos extraordinarios para lograr elevar su economía. Lo que se pretende con este Tratado es lograr la modernización del país a través de la apertura comercial lo que, sin duda, mejorará las relaciones tanto económicas como políticas y diplomáticas con los vecinos del norte.

De dar resultado el TLC, el siguiente paso para las economías de los países firmantes, sería formar una Unión Aduanera. Claro está que dicha situación no se daría en pocos años, éste es un proceso que lleva mucho tiempo y que requiere de buenos manejos y de la obtención de resultados favorables para los países.

La Unión Aduanera consiste en que los países miembros de un Tratado, formen un frente común a terceros países respecto de los aranceles; ya no sería como en un Tratado de Libre Comercio en el que los países firmantes pueden establecer aranceles diferentes respecto de las naciones con las que comercien, sino que tendrían una tasa arancelaria común aplicable a los demás países. Por ejemplo,

Canadá puede imponer un arancel más alto a Japón que Estados Unidos, pero si formaran una Unión Aduanera tendrían que establecer el mismo arancel para Japón.

Posteriormente, en caso de que esta Unión Aduanera sea benéfica para los países, se podrá conformar una Comunidad Económica en la que, definitivamente, ya no existirían barreras ni arancelarias ni no arancelarias para estos países.

Esta situación la basamos en lo sucedido en Europa, en donde después de 30 años se logra formar una Comunidad Económica. El proceso hacia esta Comunidad se inició a partir del fin de las Guerras Mundiales, cuando los países europeos se dieron cuenta de que la única manera de terminar con esas diferencias políticas, sería unirse económicamente.

De ahí, pensamos que México, si realmente aprovecha esta oportunidad de formar una área de libre comercio con uno de los países más fuertes económicamente, podrá obtener muchos beneficios que lo lleven a formar parte de la integración y globalización económicas que tan importantes e indispensables son en la actualidad.

- (1) Comentado en Audiencias Públicas del 10., 14 y 15 de marzo de 1991. Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del TLC, Tomo I, México, 1991 Pag. 28.
- (2) QUEROL, Vicente, *El Gatt*, Editorial: Consultores Latinoamericanos de Negocios, S.A. de C.V. México, Julio 1989, Pag. 13.
- (3) ¿Que es el TLC?, SECOFI, Extracto del mensaje del C. Presidente Carlos Salinas de Gortari con motivo de las negociaciones del TLC, 12 de agosto de 1992, Pags. 1, 3, 4 y 5.
- (4) Audiencias Públicas del Senado, Pags. 53, 54 y 55.
- (5) MASON, Edgar, *Luz y Sombra del Tratado de Libre Comercio*, Editorial Posada, Segunda Edición, México, diciembre 1991, Pags. 29 a 33.
- (6) *IBIDEM*, Pag. 36.
- (7) PAZOS, Luis, *Libre Comercio: México - Estados Unidos. Mitos y Hechos*, Editorial: Diana, Primera Edición, México, Junio de 1990, Pag. 15.
- (8) *IBIDEM*, Pag. 30.
- (9) Comentado en la revista *Mercado de Valores*, Número 16, 15 de agosto de 1992, Pag. 7.
- (10) Comentado en *Cuestiones Internacionales*, Año 1, Número 1, julio-septiembre de 1992, Pag. 293.

- (11) Para efectos del presente trabajo, se entenderá por Parte, cada uno de los países firmantes del Tratado.
- (12) *Tratado de Libre Comercio de America del Norte*, SECOFI, Tomo I, Editorial Mac, S.A. de C.V., Pags. 101, 105, 106 y 107.
- (13) Comentado en *Cuestiones Internacionales*, Pags. 295 y 296.
- (14) HARRINGTON, Paul, *The Free Trade Agreement: A comprehensive Guide*, Estados Unidos, 1991, Pag. 3.
- (15) *Tratado de Libre Comercio de America del Norte*, Tomo II, Pags. 227 y 228.

CAPITULO IV

ANALISIS CRITICO DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO EN DIVERSOS CAMPOS

La finalidad de este capítulo es ofrecer un somero análisis de algunos aspectos regulados por el TLC.

Se tratará, principalmente, el sector de las telecomunicaciones que siempre son primordiales en la realización de actividades comerciales, más aún, si se trata de comercio internacional.

También se analizarán los sectores textil, agropecuario, automotriz, de servicios y la propiedad intelectual.

Es importante señalar, que si bien es cierto que el Tratado abarca varios aspectos, únicamente, estableceremos referencia a los que, a nuestra consideración, son los más relevantes y que, de alguna manera, tienen que ver con la creación de organismos en los que pueden participar los abogados.

A) Telecomunicaciones

"El TLC dispone que las redes públicas de telecomunicaciones... y los servicios de telecomunicaciones estarán disponibles, en términos y condiciones razonables y no discriminatorias, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades..."(1)

A este efecto, el artículo 1302 en su párrafo primero establece que "cada una de las Partes garantizará que cualquier persona de otra Parte tenga acceso a, y pueda hacer uso de cualquier red o servicio público de telecomunicaciones ofrecidas en su territorio..., en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para la conducción de sus negocios..."

Un aspecto importante es que el TLC no impedirá a ninguna Parte adoptar o aplicar medidas necesarias para asegurar la confidencialidad y la seguridad de los mensajes y para proteger la intimidad de los suscriptores de redes o de servicios públicos de telecomunicaciones.

Otro aspecto, también pertinente de señalar es que el Tratado impone limitaciones a la conexión del equipo de telecomunicaciones a las redes públicas. Las Partes podrán instrumentar dichas limitaciones para evitar daños técnicos o interferencia a las redes públicas de telecomunicaciones y servicios públicos y para garantizar a los usuarios seguridad y acceso.

El artículo 305 del TLC señala que se permitirá el establecimiento de monopolios para la prestación de servicios vinculados con las telecomunicaciones siempre que no utilicen su posición monopólica para incurrir en prácticas contrarias a la competencia en mercados, ya sea directamente o a través de sus filiales, de modo que afecte desventajosamente a una persona de otra Parte.

Es decir, "cada país garantizará que cualquier monopolio no abuse de su posición en actividades fuera de su campo de acción, incurriendo en conductas contrarias a la competencia que afecten adversamente a una persona de algún otro país del TLC".(2)

Para finalizar señalamos el contenido del artículo 1309, el cual significa para nuestro país una de las muchas ventajas que obtendrá del TLC.

Dicho artículo establece:

- "1. Con el fin de estimular el desarrollo de la infraestructura de servicios de telecomunicaciones interoperables, las Partes cooperarán en el intercambio de información técnica, en el desarrollo de programas intergubernamentales de adiestramiento, así como en otras actividades afines. En cumplimiento de esta obligación, las Partes pondrán especial énfasis en los programas de intercambio existentes.
2. Las Partes consultarán entre ellas para determinar la posibilidad de liberalizar aún más el comercio de todos los servicios de telecomunicaciones incluidos las redes y los servicios públicos de telecomunicaciones".

Lo anterior permitirá a México poder elevar su nivel de telecomunicaciones si tomamos en cuenta que de ese intercambio obtendremos grandes ventajas.

B) Sector Agropecuario

El t3pico agropecuario del TLC es muy amplio, de tal suerte que trataremos de abarcar los puntos de mayor relevancia.

El TLC establece compromisos bilaterales entre M3xico y Canad3 y entre M3xico y Estados Unidos. Para las relaciones entre Estados Unidos y Canad3 se aplicar3n las reglas del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre ambos pa3ses, respecto de las barreras arancelarias y las no arancelarias. Sin embargo existen disposiciones trilaterales que contemplan apoyos internos y subsidios a la exportaci3n.

A este efecto, el primer p3rrafo del anexo 702.1 referente a la Incorporaci3n de Disposiciones Comerciales se3ala que los art3culos 701, 702, 704, 706, 707, 710 y 711 del ALC se aplicar3n entre estos pa3ses y se incorporan a este Tratado y forman parte integrante del mismo. Dichos art3culos son los referentes al comercio agropecuario entre esos pa3ses con relaci3n a las barreras arancelarias y no arancelarias.

"México y Estados Unidos eliminarán de inmediato sus barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas de arancel-cuota, o bien a aranceles." (3)

El artículo 70B del TLC señala algunas definiciones aplicables a la sección A del capítulo referente al Sector Agropecuario en donde se precisa que "arancel-cuota" significa el mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto en particular hasta determinada cantidad (cantidad dentro de la cuota), y una tasa diferente a las importaciones de ese producto que excedan tal cantidad".

A la entrada en vigor del Tratado, México y Estados Unidos eliminarán los aranceles en una amplia gama de productos agropecuarios.

Por otro lado, Canadá y México eliminarán barreras arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de las que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar." (4)

Respecto a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se establece en el párrafo I del

artículo 712 que cada una de las Partes las podrá adoptar, mantener o aplicar siempre y cuando sean necesarias para la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal en su territorio.

Lo que entendemos de lo anterior es que cada una de las Partes adoptará las medidas que considere pertinentes, dentro de los marcos de salud reglamentarios, es decir, la adopción de estas medidas se dejará al libre albedrío de las partes.

A pesar de esa libertad, en esta sección también se establece el Trato No Discriminatorio para estas medidas. A este efecto el párrafo 4 del mismo artículo 712 del Tratado estatuye:

"Cada una de las Partes se asegurará de que una medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique no discrimine arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otra Parte, o entre bienes de otra Parte y bienes similares de cualquier otro país, cuando existan condiciones idénticas o similares."

El principal objetivo de eliminar estas barreras no arancelarias es evitar que las Partes adopten, apliquen o mantengan estas medidas con la finalidad de crear una restricción encubierta al comercio entre las Partes.

Ahora, estas medidas siempre se fundamentarán en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud, animal o vegetal a través de técnicas de evaluación del riesgo, desarrolladas por las organizaciones de normalización tales como la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias, la Comisión Tripartita de Salud Animal, la Convención Internacional para la Protección de las Plantas y la Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas. (5)

Se exige a los tres países mantener transparencia en los procedimientos. Esto se refiere a que cada una de las partes tendrá la obligación de notificar a las otras Partes la adopción o modificación de cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que pueda afectar al comercio de América del Norte.

Dicha notificación se deberá hacer por escrito cuando menos con 60 días de anticipación, o bien mediante la publicación de un aviso de la intención de la adopción o modificación de tales medidas (artículo 718).

Se prevé, también, la prestación de asistencia técnica, que los tres países se prestarán, con el objetivo de fortalecer las medidas sanitarias o fitosanitarias, sin embargo, existen limitaciones como el no obligar a las Partes a proporcionar información detallada o copias de documentos en otra lengua que no sea la oficial de la Parte o dar información que, por su difusión, impida la observancia de las actividades de investigación (artículos 720 y 721).

Por otro lado, a efectos de contribuir al mejoramiento de la seguridad de los alimentos y las condiciones sanitarias en la zona de libre comercio, se crea un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Dicho Comité promoverá la armonización y equivalencia de las medidas, y facilitará la

cooperación y las consultas técnicas, incluso las referentes a controversias en la materia (artículo 722).

Además de este Comité, se creará otro llamado Comité de Comercio Agropecuario, ambos formados por representantes de cada una de las Partes.

Entre las funciones del Comité del Comercio Agropecuario se encuentran las siguientes:

1. El seguimiento y fomento de la cooperación para aplicar y administrar lo referente a la sección agropecuaria del TLC.
2. El establecimiento de un foro de consulta a las Partes sobre aspectos relacionados con la sección, que se lleve a cabo cada 6 meses o según acuerdo de las Partes.
3. Presentación de un informe anual sobre la aplicación de la sección. (artículo 706).

Además se creará un tercer Comité llamado Comité Asesor en Materia de Controversias Privadas sobre Productos Agropecuarios integrado por expertos y especialistas en esta clase de controversias.

Asimismo, este Comité presentará informes y recomendaciones al Comité de Comercio Agropecuario para la elaboración de sistemas para lograr la solución rápida y efectiva de esas controversias.

Por último, nos resta señalar lo referente a la salvaguarda especial, misma que consistirá en que "un país miembro del TLC, podrá invocar este mecanismo cuando las importaciones de tales productos provenientes de otro país signatario alcancen los niveles de actuación de la salvaguarda, predeterminados en el Tratado." (6)

Esta salvaguarda se podrá aplicar dentro de los primeros 10 años de vigencia del Tratado.

C) Sector Textil

Esta sección contiene reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Las disposiciones del Tratado relativas a este rubro prevalecerán sobre las de otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros.

El sector textil va a comprender desde la fabricación del hilo y la producción de telas hasta la confección de prendas de vestir.

Con el Tratado se van a suprimir todas las cuotas existentes; inmediatamente se quitarán los impuestos para casi la mitad de los productos que México vende a Estados Unidos; respecto de la otra mitad, se bajarán los impuestos en un plazo de 10 años. Por otro lado, Canadá suprimirá de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones.

México, por su lado, eliminará sus impuestos a sólomente 20% de sus compras textiles en Estados

Unidos y el 4.7% a Canadá. (7)

La materia textil es uno de los sectores en donde se aplicarán reglas de origen específicas para determinar si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario preferencial.

Específicamente, para el sector textil, las reglas de origen son dos:

1. De "hilo en adelante", lo que significa que los textiles y las prendas de vestir, para gozar de trato preferencial, deben elaborarse con hilo producido en un país miembro del TLC.
2. De "fibra en adelante" para ciertos productos tales como hilos de algodón y de fibras sintéticas y artificiales. "Fibra en adelante" significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro.

Asimismo, se establecerán disposiciones llamadas *cupos para preferencia arancelaria* y, de conformidad con ellas, los productos textiles y del vestido fabricados en los países de la región pero que no cumplan con la regla de origen podrán gozar, también, de un trato arancelario preferencial hasta niveles específicos de importación.

En esta sección también se contempla una salvaguarda que consiste en que si durante un periodo de transición los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan graves daños a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá, para proporcionar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias. (B)

Se creará un Subcomité de Etiquetado en Bienes Textiles y del Vestido formado por expertos técnicos de los tres países. Este subcomité emprenderá un programa de trabajo que incluirá los siguientes aspectos:

1. Pictogramas y símbolos para sustituir la información escrita requerida, cuando sea

posible, así como métodos para reducir la necesidad de etiquetas en los bienes textiles y del vestido en lenguajes múltiples.

2. Instrucciones de cuidado para los bienes textiles y del vestido.
3. Información sobre el contenido de fibras para los bienes textiles y del vestido.
4. Métodos uniformes aceptables para fijar la información requerida a dichos bienes.

D) Sector Automotriz

" El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes regionales dentro del área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un periodo de diez años." (9)

Para el comercio automotriz entre Canadá y Estados Unidos, se basarán en las disposiciones contenidas en el ALC firmado entre ellos.

Respecto de México, Estados Unidos eliminará de inmediato tasas arancelarias para automóviles de pasajeros y el 10% para los camiones ligeros, el 90% restante lo eliminará progresivamente en un periodo de 5 años. Para el resto de los vehículos las tasas arancelarias se eliminarán en diez años.

México, por su parte, para importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos reducirá de inmediato el 50% de sus tasas para automóviles de pasajeros y el porcentaje restante, se reducirá gradualmente en un periodo de diez años. La misma situación se presentará con respecto de los camiones ligeros, pero la reducción gradual se dará en cinco

años.

Para los demás vehículos las tasas arancelarias se reducirán gradualmente en un periodo de diez años.

Canadá eliminará sus tasas arancelarias en los mismos términos que México.

De acuerdo con las reglas de origen del TLC, para calificar el trato arancelario preferencial, los productos automotrices deberán incorporar un porcentaje de contenido regional conforme a la fórmula de costo neto. (10)

E) Comercio Transfronterizo de Servicios.

La liberación de los servicios también son parte integrante del TLC.

Como en otros sectores, los principios de trato nacional y de nación más favorecida se extienden a los servicios, mismos que se traducen en que cada país socio del Tratado otorgará a los prestadores de servicios de los otros países miembros un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios prestadores de servicios en circunstancias similares.

Por otro lado, el TLC no obliga a un prestador de servicios de otro país a residir o a establecer en su territorio alguna oficina o sucursal de representación (artículo 1205).

Desde luego, los países podrán establecer reservas con respecto a disposiciones legales que serán incluidas en una lista en el Tratado. Dicha lista podrá completarse en un periodo de dos años, sin embargo, estas medidas no podrán modificarse si se pretende hacerlas restrictivas (artículo 1206).

Dado que uno de los principales objetivos del Tratado es eliminar las barreras al comercio, en esta sección se determinan disposiciones con relación a los procedimientos a seguir para la expedición de licencias y certificaciones a profesionales y mecanismos para el reconocimiento mutuo de éstas.

Esto, en parte, también se plantea con la finalidad de garantizar la calidad de los productos, pues ningún país miembro del TLC tendrá la obligación de reconocer automáticamente los estudios o experiencia de un prestador de servicios de otro país.

Asimismo, se prevén disposiciones relativas a la denegación de los beneficios derivados de la prestación de servicios para el caso de que una empresa proveedora de servicios se encuentre en propiedad o manejada por otros países no miembros.

Con relación a los servicios de transporte, se pueden denegar, también, los beneficios, si se demuestra que ese servicio se está prestando con equipo no registrado en cualquiera de los tres países.

Un aspecto de suma importancia dentro de este sector es lo referente a los consultores jurídicos extranjeros. A este respecto el anexo 1210.5 en su sección B señala a la letra: "Al poner en práctica sus obligaciones y compromisos relativos a los consultores jurídicos extranjeros, de conformidad con sus listas pertinentes, y con sujeción a cualquier reserva establecida en las mismas, cada una de las Partes deberá asegurarse que se permita a los nacionales de otra Parte ejercer o prestar asesoría sobre la legislación del país donde ese nacional tenga autorización para ejercer como abogado."

Este aspecto es muy importante para los abogados, se necesitarán personas extremadamente doctas sobre las leyes mexicanas, para que, además de que mejoremos muchos de nuestros sectores económicos, demos que en el país existen personas tan preparadas o aún más que en el extranjero. Es la oportunidad que tienen los abogados de crecer y demostrar que en todo momento son indispensables.

F) Propiedad Intelectual

"El tratado define compromisos específicos sobre la protección de:

- Derechos de autor, incluyendo los fonogramas;
- Patentes;
- Marcas;
- Derechos de los obtentores de vegetales;
- Diseños industriales;
- Secretos industriales;
- Circuitos integrados (semiconductores), e
- Indicaciones geográficas." (11)

Se establecen estas disposiciones con base en los principios de trato nacional y de nación más favorecida y, desde luego, se fundamentan en las reglas del GATT y de otros convenios internacionales tales como el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial de 1967 y el Convenio de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas de 1971, entre otros.

Respecto a los derechos de autor, lo que se va a proteger son los programas de cómputo como obras literarias y bases de datos como compilaciones, además de conceder derechos de renta para los

programas de cómputo y fonogramas en los cuáles se estipula como plazo de protección por lo menos 50 años.

En lo que a patentes se refiere, el Tratado otorga amplia protección a las invenciones.

Se concederán patentes para productos y procesos en todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos.

Además, se incluyen normas relativas a procedimientos de ejecución. El artículo 1715 del Tratado menciona que cada una de las Partes pondrá al alcance de los titulares de derechos, los procedimientos judiciales civiles para la defensa de cualquier derecho de propiedad intelectual.

Se establecen, en el artículo 1717, procedimientos y sanciones penales para ser aplicadas en caso de falsificación dolosa de marcas o de piratería de derechos de autor.

El artículo 1719 habla de un aspecto muy importante, se trata de lo referente a la cooperación

y asistencia técnica que las Partes se otorgarán mutuamente. Esta cooperación incluirá la capacitación de personal, la que será de suma importancia en la preparación de los trabajadores.

- (1) Comentado en *Cuestiones Internacionales*, Revista de Política Internacional y Extranjera, Año 1, julio-septiembre 1992, Editorial Cambio XXI Fundación Mexicana, A.C., No. 1, Pag. 32B.
- (2) *IBIDEM*, Pags. 329 y 330.
- (3) *IBIDEM*, Pag. 30B.
- (4) *IBIDEM*, Pag. 309.
- (5) Comentado en *¿Qué es el TLC?*, extractos del mensaje del Presidente Carlos Salinas de Gortari, con motivo de la conclusión de las negociaciones del TLC, SECOFI, 12 de agosto de 1992.
- (6) Comentado en *Cuestiones Internacionales*, Pag. 309.
- (7) Comentado en *¿Qué es el TLC?*, Pags. 10 y 11.
- (8) Comentado en *Cuestiones Internacionales*, Pags. 300 y 301.
- (9) *IBIDEM*, Pag. 302.
- (10) *SUPRA*, Pag. B6, tercer párrafo.
- (11) Comentado en *Cuestiones Internacionales*, Pag. 33B.

CAPITULO V

EL SISTEMA DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

A. ORDEN JURIDICO APLICABLE

a. Orden Jurídico Nacional

El orden jurídico interno que podemos aplicar en lo concerniente al Tratado de Libre Comercio se dividirá en dos partes. La primera será la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y la segunda se referirá a otras legislaciones tales como la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera, la Ley de Inversiones así como sus reglamentos especificando las relaciones concretas que guardan con la Constitución.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

La Constitución Política, por ser la Ley Suprema que rige a nuestro país, merece una explicación independiente respecto a los artículos que conciernen al Tratado de Libre Comercio.

Iniciamos señalando la fracción X del artículo 86 que menciona que entre las obligaciones y facultades del Presidente de la República está

"Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos; la autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales."

Con relación a lo anterior, podemos decir que respecto a la política exterior de México la Constitución otorga facultades al Presidente para poder dirigirla. Con estas facultades el Presidente representará al Estado Mexicano frente a las demás naciones y, así, poder dirigir las relaciones internacionales. Claro está que esta dirección la llevará de conformidad con la aprobación del Senado como veremos posteriormente.

Por otra parte, podemos observar que los tratados que celebre deberán someterse también a la aprobación del Senado de conformidad con la fracción

I del artículo 76 y con el artículo 133 cuyos textos transcribiremos en lo sucesivo.

Entonces, el artículo 76 en su fracción I establece: "Son facultades exclusivas del Senado:
I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión."

Para los mismos efectos el artículo 133 estipula: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con la 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."

Otra disposición aplicable de nuestra Carta Magna es el artículo 131 que contempla la facultad de

la Federación para gravar las mercancías tanto de importación como de exportación.

Además señala que el Congreso de la Unión faculta al Ejecutivo para aumentar, disminuir, o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e impuestos expedidas por el Congreso así como crear otras para regular el comercio exterior del país.

Es pertinente señalar que el TLC a pesar de contener disposiciones aplicables a los sistemas jurídicos de los tres países se instrumentó de manera que no alterara los rasgos distintivos tradicionales de éstos.

Nos avocaremos únicamente al Sistema Mexicano. El TLC guarda estricto apego a nuestra Constitución y de ello haremos algunas referencias.

Por ejemplo, en el capítulo de definiciones generales, al aludir al concepto de "nacional" el TLC se remite a los artículos 30 y 34 de la Constitución que regulan lo que en Derecho Mexicano se considera como nacional.

Otra cuestión es la referente a la definición de "territorio", en la que viene a colación el artículo 42 Constitucional que, como es sabido, desglosa las partes integrantes de nuestro territorio.

Los textos de los artículos 27 y 28 de nuestra Carta Magna se reproducen literalmente en lo que corresponde a materias de energía, servicios de inversión y servicios financieros a efecto de señalar las restricciones constitucionales en las actividades reservadas al Estado.

En materia de Propiedad Intelectual el TLC permite entrever la facultad que tienen los países de determinar la manera de proteger los derechos de propiedad intelectual.

Además el artículo 1804 del TLC dispone que los procedimientos administrativos a través de los que se apliquen leyes y reglamentos de las partes, deberán llevarse a cabo conforme al Derecho Interno de los países.

Otras Legislaciones Aplicables.

Ley de Comercio Exterior

"La política comercial mexicana comprende el conjunto de instrumentos legales y administrativos a través de los cuales el ejecutivo federal regula las operaciones de importaciones y exportaciones con terceros países." (1)

Uno de esos instrumentos legales es la Ley de Comercio Exterior misma que se expidió para el ejercicio de las facultades que la Constitución Política otorga al titular del Ejecutivo.

El artículo 4 de esta ley se encarga de desglosar -de conformidad con el artículo 131 de la Constitución que ya señalamos con anterioridad- las facultades del Presidente; entre otras se encuentran, principalmente, las siguientes:

1. Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles de conformidad con el artículo 131 constitucional.
2. Regular, restringir o prohibir la exportación e importación, circulación o tránsito de mercancías cuando lo estime urgente, también de acuerdo con el artículo 131.

3. Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancía así como la circulación o tránsito de mercancías por el territorio nacional procedentes del extranjero.

Asimismo, otros aspectos que regula la Ley de Comercio Exterior son las reglas de origen, aranceles y medidas de regulación, prácticas desleales del comercio internacional -que constituyen un punto importante a tratar en este trabajo en incisos posteriores- y medidas de salvaguarda así como procedimientos a seguir en estos casos, cuotas compensatorias y promoción de exportaciones.

Ley Aduanera

Esta ley, principalmente, tiene por objeto regular la entrada y salida, del territorio nacional, de mercancías así como de los medios en que se transportan o conducen.

Maneja, también, los impuestos aplicables al comercio exterior, además de establecer atribuciones al Ejecutivo Federal.

En otro orden de ideas, señala los procedimientos que deben observar las personas físicas o morales que lleven a cabo operaciones de comercio exterior.

Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (Ley de Inversiones).

Esta ley es de suma importancia con relación al Tratado de Libre Comercio. En capítulos anteriores hablamos ya del hecho indubitable del establecimiento de inversiones extranjeras en nuestro país, principalmente, de Estados Unidos y Canadá.

De ahí la necesidad de aplicar nuestra legislación en lo que respecta a esas inversiones. Así es como la Ley de Inversiones regula las actividades económicas de empresas y sociedades del extranjero.

El artículo primero de esta ley señala su objeto que se traduce en la promoción de nuestras inversiones y la regulación de las extranjeras para estimular un desarrollo justo y equilibrado para consolidar la independencia económica del país.

Tanto esta ley como su reglamento proporcionan seguridad a la economía mexicana y limitan, en cierto modo, el establecimiento de extranjeros en materia de comercio, lo que confirma lo establecido como su objetivo: consolidar nuestra independencia económica.

b) Orden Jurídico Internacional

Dentro de esta clasificación internacional del orden jurídico relacionado con el Tratado de Libre Comercio encontramos a los tratados y acuerdos comerciales celebrados por los países firmantes del Tratado con otros entes de la Comunidad Internacional.

El TLC no es el primer acuerdo de libre comercio que países miembros del mismo han firmado; existen otros como el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel firmado en 1985, el Acuerdo, también de Libre Comercio firmado entre México y Chile y el más actual sustentado entre Estados Unidos y Canadá (ALC) mismo que entró en vigor en 1989. (2)

Además estos países han tenido relaciones de comercio con la Comunidad Económica Europea; por ejemplo México tiene relaciones económicas con Alemania y con Francia; Estados Unidos sostiene relaciones comerciales intrínsecas con Japón principalmente, y de igual manera Canadá.

Como mencionamos en el capítulo III, la motivación de tantos cambios en las políticas

comerciales de los países ha orillado a México a tomar la decisión de incorporarse a la globalización económica de la que está siendo objeto la comunidad internacional.

El marco jurídico internacional se refiere a todas las normas que además de las contenidas en el TLC intervienen en él.

Hablamos específicamente del ALC entre E.U. y Canadá que entró en vigor el 1° de enero de 1989 y que entonces formaba la zona de libre comercio más grande del mundo. La razón es que algunas disposiciones de este acuerdo, forman parte integrante del TLC, por ejemplo, con lo que respecta a las tasas de desgravación arancelaria acordadas. El TLC reconoce la existencia de esas disposiciones y las organiza en aras de lograr una relación trilateral.

Por otro lado, encontramos al GATT, al que haremos referencia en un inciso especial. Sin embargo, anticipamos que el TLC incorpora, de manera expresa, disposiciones del Acuerdo General de Aranceles y Comercio tales como los principios de

Trato Nacional y el Trato de Nación Más Favorecida, además de su Sistema de Solución de Controversias, que en algunos casos podrá ser elegido para solucionar aspectos relacionados con la interpretación de las disposiciones del Tratado de Libre Comercio, es decir, que ninguno de los tres países renuncia a las disposiciones del GATT.

Mencionamos muy específicamente a estos dos acuerdos internacionales para poder referirnos, posteriormente, al tema principal que nos ocupa que es el Sistema de Solución de Controversias, no sin descartar a otros acuerdos que guardan intrínseca relación con el Tratado tal como el Acuerdo Multifibras, con respecto al cual nos abstenemos de ahondar por no corresponder idóneamente a nuestro tópico.

B) Breves Comentarios sobre el GATT

Existen precedentes del GATT que es menester señalar para poder entender su origen.

Para el año de 1945, cuando entraron en vigor el FMI -Fondo Monetario Internacional- y el BIRF -Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento-, que constituían los sistemas financiero y monetario del Comercio Internacional, se precisaba la creación de un pilar comercial.

Debido a esa necesidad se creó la Carta de la Habana suscrita en el año de 1948 y mediante la cual surgía la Organización Internacional de Comercio. Esta Carta constituía en aquel entonces la base de las relaciones comerciales internacionales del desarrollo económico.

Sin embargo, al no ser ratificada, no nació a la vida jurídica. Así, se dio la necesidad de llenar ese vacío y fue precisamente con el GATT que había sido negociado paralelamente a la Carta de la Habana, pero en Ginebra, Suiza. Inicialmente, 23 países suscribieron el acta final del GATT el 30 de octubre de 1947 para entrar en vigor el 1° de enero de 1948.

El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, más conocido por su abreviación proveniente de su nombre en Inglés, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), tiene como objetivo principal "liberalizar el comercio internacional de entorpecimientos y barreras y darle una base estable." (3)

Las disposiciones del GATT se basan en ciertos principios básicos entre los que se encuentran la no discriminación o trato igualitario, reciprocidad, multilateralidad, la reducción sustancial de los derechos de aduana, la eliminación de las restricciones cuantitativas, el comercio justo y, por último, la conciliación en las controversias a la que nos referiremos en lo sucesivo. (4)

Asimismo, dentro del GATT encontramos, también, pilares básicos, que se resumen en los siguientes:

1. La Cláusula de la Nación Más Favorecida.
2. El Trato Nacional.
3. Los Mecanismos de Eliminación de las Barreras no Arancelarias.

La cláusula de la Nación Más Favorecida se encuentra contemplada en el artículo primero y establece que todas las ventajas, favores, privilegios o inmunidades concedidas por una Parte Contratante a un producto originario, se harán extensivas a cualquier producto similar originario de los territorios de otras Partes.

Este trato se aplica a los derechos aduaneros y a los cargos de cualquier naturaleza que se impongan a importaciones y exportaciones.

El principio de Trato Nacional se contiene en el artículo tercero; determina que "los productos del territorio de cualquier Parte contratante importados en el territorio de cualquier otra Parte, no quedarán sujetos a un trato menos favorable que el trato concedido a los productos similares de origen nacional..."(5)

Antes de continuar, consideramos conveniente señalar que lo anterior es uno de los puntos más importantes en los que se relacionan el GATT y el TLC ya que éste último adopta estas disposiciones del GATT en su capítulo III.

El tercero y último de éstos tres pilares está constituido por los mecanismos de eliminación de las barreras no arancelarias que se traduce en los Códigos de Conducta del GATT.

El GATT constituye, sin llegar a tener el carácter de tribunal, un órgano eficaz en la solución de las controversias que se suscitan entre las Partes.

Es decir, en el Sistema de Solución de Controversias del GATT, se trata de que, primeramente, las partes cumplan razonablemente sus compromisos en los términos de su acuerdo.

La intervención del GATT en la conciliación consiste en calificar al país que incurre en la práctica ilícita o desleal antes de autorizar sanciones para ese país.

El GATT interviene de esa manera debido a que carece de medios de fuerza para tomar medidas en contra de los infractores, por lo que opta por el procedimiento anteriormente aludido el cual es de carácter voluntario.

Sin embargo, además de lo explicado en líneas anteriores, existe otro procedimiento de conciliación constituido por cuatro etapas que son las siguientes:

1. En caso de práctica desleal, la Parte contratante afectada podrá interponer queja en contra de la infractora.
2. Posteriormente, el GATT, elegirá a un grupo de trabajo llamado Pánel a efecto de realizar una investigación y deducir si el hecho denunciado contraría las disposiciones de su convenio.
3. El Pánel realizará sus conclusiones e informará de ellas al GATT, quien las examinará.
4. Por último, en caso de resultar concordantes la queja y las conclusiones, el GATT informará al país infractor la fórmula propuesta para solucionar el conflicto.

Cabe señalar, que en el desarrollo de este procedimiento se requiere a las Partes a tener consultas bilaterales con o que muchas veces se ha logrado resolver la controversia antes de llegar a la última etapa.

En otro orden de ideas, diremos que a lo largo de la existencia del GATT se han llevado a cabo rondas para el mejoramiento de sus cláusulas. Así, entre las más importantes podemos mencionar las Rondas de Ginebra, Suiza en 1947; Annecy, Francia en 1949; Torquay, Inglaterra en 1951; en Ginebra, nuevamente, en 1956, 1960-1962 y 1964-1967, ésta última conocida como la Ronda Kennedy y, una de las más importantes la Ronda Tokio celebrada entre los años de 1973 y 1979. (6)

La última ronda que se ha dado es la Ronda Uruguay misma que se inició en septiembre de 1986, año en el que México se constituyó formalmente como Parte contratante del GATT.

Con esta incorporación México inicia cambios en aras de insertarse en el nuevo orden económico mundial. El Gobierno Mexicano reconoce que la apertura de los mercados y el comercio bilateral son el mejor medio de fortalecer la economía.

C. Sistema de Solución de Controversias

Mencionaremos en primer lugar a las instituciones que se crean por el Tratado de Libre Comercio con relación al Sistema de Solución de Controversias y que tendrán como objetivo principal dirimir las controversias que se susciten en torno al Tratado.

La primera y más importante de las instituciones es la Comisión de Libre Comercio integrada por representantes de cada Parte; en el caso de México el representante será el Secretario de Comercio y Fomento Industrial.

Entre sus principales atribuciones estarán:

1. Supervisar la puesta en práctica del Tratado.
2. Vigilar el desarrollo de este.
3. Resolver las controversias que pudiesen surgir respecto a su interpretación o aplicación.

Esta Comisión se reunirá en sesión ordinaria cada año, empero, podrá reunirse también en sesión extraordinaria cuando el caso así lo amerite.

Ahora, conjuntamente se crean comités, sub-comités y grupos de trabajo para encargarse de los sectores estratégicos contemplados en el TLC tales como el sector textil, el sector agropecuario y el sector automotriz entre otros.

Mencionamos lo anterior porque la Comisión de Libre Comercio podrá delegar sus funciones a estos Comités *ad hoc* dada la amplitud que consitutuyen los diversos campos del TLC.

En resumen, la misión de esta Comisión será supervisar la aplicación del Tratado en los tres países, además de vigilar la operación y el trabajo tanto de los comités como de los grupos de trabajo. (7)

Por otro lado, se crea un Secretariado que, al contrario de la Comisión, tendrá una presencia física en cada uno de los tres países, es decir, se establecerán oficinas permanentes por secciones nacionales tal como lo menciona el artículo 2002 del TLC.

Su tarea fundamental será brindar asistencia a la Comisión y, además, dar apoyo administrativo a los Páneles y Comités instituidos para la Revisión y Solución de Controversias en materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias y también a los Páneles para la Solución de Controversias.

Así como se crean diferentes comités y sub-comités para cada capítulo, es decir, para cada materia del TLC, el capítulo XX referente a las "Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias" crea un Comité Consultivo sobre Controversias Comerciales Privadas con el objeto de fomentar en los tres países la práctica del arbitraje comercial privado considerado como un método alternativo de solución de controversias que pone a disposición de los países contratantes un mecanismo más ágil común a ellos. (8)

Decimos más ágil respecto de los tribunales judiciales internos de cada país. Además se establece con el objeto de aminorar la carga de trabajo de esos tribunales y, así, obtener soluciones más expeditas.

Como veremos posteriormente al hablar ya del procedimiento principal de solución de controversias, el objetivo de este mecanismo no es sólo la solución de esas controversias, sino también la prevención, la administración y la conciliación.

Tanto es así, que dos de las tres etapas que constituyen el procedimiento son conciliatorias y por lo mismo tratan de encontrar resolución entre la Partes antes de entrar en la etapa contenciosa.

Cabe señalar que, con respecto al Sistema de Solución de Controversias del GATT y el SSC del TLC, existen una regla general y una regla especial.

La regla general se puede dar de dos formas:

1. Si existe sólo una Parte demandante, ésta podrá elegir entre el SSC del GATT y el SSC del TLC para conocer de la reclamación.

Claro está que uno es excluyente del otro en caso de ser elegido.

2. Si hay dos Partes demandantes, se hará una consulta en aras de acordar un foro único para que conozca del asunto. Esto se hace

porque se puede dar el caso de que cada país elija foro distinto, pero en caso de que aún así no logren ponerse de acuerdo, el asunto se ventilará de conformidad con las disposiciones del Tratado.

La regla especial se dará únicamente alegando cuestiones ambientales, es decir, a manera de ejemplo, si Estados Unidos lleva a México ante el foro del GATT y éste último alega que por tratarse de materia ambiental el asunto debe llevarse al foro del TLC, Estados Unidos se verá en la obligación de cambiar de foro. (9)

Antes de entrar en materia con el SSC del TLC es menester señalar que la competencia de los tribunales federales de nuestro país siguen teniendo, conforme al artículo 104 Constitucional, su competencia para conocer de los litigios que se planteen entre particulares con motivo de la aplicación de tratados internacionales.

Por tanto el Capítulo XX del TLC se aplicará únicamente entre Estados y no a particulares.

Quisieramos especificar que, además de este mecanismo general, existen otros que, por antinomia, llamamos específicos que se utilizan en las diversas materias del TLC tal como el creado para resolver las controversias que surjan en el campo de las inversiones y respecto del cual ya tuvimos oportunidad de referirnos. (10)

El procedimiento de solución de controversias consta de tres etapas. La primera consiste en que las partes lleven a cabo consultas directas para tratar de llegar a un acuerdo sobre la solución más conveniente para ellas. Esta disposición se encuentra establecida en el numeral 2006 del TLC.

Estas consultas las puede pedir cualquier Parte cuando considere que existe o que pudiera haber alguna violación del Tratado mediante solicitud que la Parte solicitante entregue a su sección del Secretariado y a las otras Partes.

Lógicamente, tratándose de un conflicto trilateral, todas las Partes intervendrán en dicha consulta.

En caso de que se trate de un conflicto bilateral, existe una regla que permite la intervención del tercer país con el objeto de que participe con sus opiniones y escuche lo que sucede en las consultas bilaterales.

Ahora, las Partes intervinientes se obligan reciprocamente a otorgarse toda la información necesaria para tener un mayor conocimiento del asunto. Asimismo deberán respetar la confidencialidad de esta información.

En el caso de que en esas consultas las partes lleguen a un acuerdo, la solución que encuentren debe evitar perjuicios al tercer país.

Como indicamos anteriormente al referirnos a los SSC general y específicos, de la misma manera existen estas consultas directas, por un lado, que son las generales por formar parte del Sistema principal y, por otro, las consultas específicas como en el caso de las reglas de origen y de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Tanto las consultas como los procedimientos específicos sobrepasan a las consultas directas y al SSC principal, respectivamente.

Si durante las consultas directas las Partes, aun con la intervención del tercer país no resuelven el conflicto, solicitarán, cualquiera de ellas, la intervención de la Comisión de Libre Comercio cuyas atribuciones ya hemos señalado.

Con la intervención de la Comisión entramos ya en el desarrollo de la segunda etapa. Es aquí donde también operan los asesores y expertos técnicos para dictaminar y emitir opiniones sobre el particular. (11)

De acuerdo al artículo 2007 la Comisión de Libre Comercio se reunirá si no se resuelve la controversia dentro de los siguientes términos:

1. 30 días después de la entrega de la solicitud para las consultas.
2. 45 días después de la entrega de esa solicitud, cuando cualquier otra de las partes haya solicitado consultas subsecuentes o haya participado en las

relativas al mismo asunto.

3. 15 días después de la entrega de una solicitud de consultas en asuntos relativos a bienes agropecuarios perecederos.

La Parte solicitante deberá entregar a su sección del Secretariado y a las otras Partes una solicitud en la que mencionará el objeto de la reclamación indicando, además, las disposiciones del Tratado que considere aplicables.

La Comisión se reunirá 10 días después de la entrega de la solicitud.

Como ya mencionamos, la Comisión, a efecto de solucionar la controversia, podrá convocar a asesores técnicos o, en su caso, crear grupos de trabajo de expertos para agilizar la resolución del litigio.

Existe la posibilidad de que la Comisión pueda acumular dos o más procedimientos relativos a un mismo asunto.

Si en esta segunda etapa las Partes deciden no acatar las recomendaciones que la Comisión propone se

entrará, entonces, a la tercera y última etapa que ya es meramente contenciosa y en donde necesariamente deberá darse una solución al problema. (12)

Así como existen plazos para la integración de la Comisión de Libre Comercio también se dan para integrar un panel arbitral. Estos se encuentran contenidos en el artículo 2008 que señala que cualquiera de las Partes podrá solicitar, por escrito, la integración de un panel arbitral cuando la Comisión se haya reunido y el asunto no se resuelva dentro de los:

1. 30 días posteriores a la reunión.
2. 30 días a aquél en que la Comisión se haya reunido para tratar el asunto más reciente que se le haya sometido, cuando se hayan acumulado varios procedimientos.

Dicha solicitud se deberá entregar a la sección del Secretariado correspondiente y a las otras Partes. A la entrega de la solicitud le corresponderá a la Comisión establecer un panel arbitral.

En esta etapa se contempla la posibilidad de que, en caso de que sea una contienda bilateral, la tercera Parte también pueda participar siempre como Parte reclamante; deberá entregar una notificación escrita a su sección del Secretariado y a las Partes contendientes.

El término para la entrega de la notificación no podrá exceder de 7 días contados a partir de la entrega de la solicitud de integración del pánel.

Si pasado ese término la tercera Parte decide no intervenir se abstendrá de iniciar otro procedimiento ya sea conforme a este Tratado o conforme al GATT respecto del mismo asunto.

Sin embargo, cuando la tercera Parte decide quedarse fuera del procedimiento, esto no la impide para participar en las audiencias, presentar argumentos orales y escritos ante los árbitros y recibir las comunicaciones de las Partes contendientes. (13)

Proseguimos, ahora, a dar explicación a la selección de los árbitros que formarán el pánel.

arbitral.

El artículo 2009 regula lo relativo a la lista de árbitros en la que constarán 30 de ellos, lo que indica que cada Parte propone hasta 10. Estos árbitros actuarán por el término de tres años y podrán ser reelectos.

Los requisitos que se deben cumplir para poder ejercer como árbitro en los paneles son:

1. Tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional y en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales.
2. Ser independientes, no estar vinculados con cualquiera de las Partes, y no recibir instrucciones de las mismas.
3. Satisfacer el Código de conducta que establezca la Comisión.

Los árbitros se elegirán mediante el "sistema de selección cruzada" que consistirá en que un país nombrará árbitros nacionales de otro país como lo ejemplificaremos más adelante. (14)

Primeramente, existen dos tipos de procedimientos de elección: el bilateral y el trilateral; en ambos se nombrarán 5 árbitros.

En un conflicto bilateral el quinto árbitro funge como Presidente del Tribunal Arbitral y será nombrado por acuerdo de las Partes dentro de los 15 días siguientes a la entrega de la solicitud para la integración del mismo. Si las Partes no se ponen de acuerdo, se realizará un sorteo del cual resultará la Parte que nombrará al árbitro dentro del plazo de 5 días.

Por ejemplo, si Estados Unidos y México entablan una contienda, y si Estados Unidos gana el sorteo nombrará al árbitro que por ningún motivo podrá ser estadounidense, sino mexicano, canadiense o de alguna otra nacionalidad. Ahora, cada una de las Partes contendientes tendrá derecho a nombrar a dos árbitros cada uno; lo previsible es que México nombre árbitros estadounidenses y Estados Unidos nombre árbitros mexicanos. Esto es a los que se llama Sistema de Selección Cruzada que se utiliza con lista cerrada.

Estos deberán ser nombrados dentro de los 15 días siguientes a la elección del Presidente, y si por alguna causa una Parte no selecciona a sus panelistas dentro de ese lapso, se nombrarán por sorteo de entre los miembros de la lista que sean ciudadanos de la otra Parte contendiente.

Si el conflicto es trilateral, el Presidente se nombra de la misma manera, la diferencia estriba en que si las Partes no se ponen de acuerdo, se nombrará por la Parte elegida por sorteo en un plazo no mayor de 10 días.

En los 15 días siguientes la Parte demandada seleccionará a dos panelistas, cada uno nacional de cada una de las Partes reclamantes quienes, a su vez, elegirán a dos panelistas que sean nacionales de la Parte contra la que va dirigida la reclamación.

En caso de que tampoco sean elegidos dentro del término, serán elegidos por sorteo.

Este sistema de nombramiento de árbitros no existe en ningún tratado internacional en materia comercial incluyendo al GATT y al ALC, razón por la

cual se considera como el SSC más completo y expedito en la actualidad.

Por otro lado, existen reglas de procedimiento que serán aplicadas por el pánel. Estas reglas se establecen conforme al derecho interno en los tres países. Se respetarán las garantías procesales contenidas en el artículo 20 Constitucional tales como la de ser oído y vencido en juicio, y la garantía de audiencia entre otras.

Además, se establece entre estos principios el carácter confidencial del procedimiento; pero, si bien es cierto que las Partes se deben esta confidencialidad, ésta no se aplicará en la decisión que resulte de ella.

Estos paneles al igual que la Comisión de Libre Comercio, podrán ser asistidos por expertos, técnicos o grupos que se estimen pertinentes.

Los árbitros serán los encargados de llevar a cabo el procedimiento y de rendir un informe inicial en el que comunican a las Partes, de manera provisional, cuales son sus consideraciones de hecho.

De acuerdo al artículo 2016 el pánel debe basar los argumentos y comunicaciones presentados por las Partes en datos que solicite, y deberá presentar un informe dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último árbitro que contendrá:

1. Las conclusiones de hecho.
2. La determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser compatible con las obligaciones derivadas de este Tratado o es causa de anulación o menoscabo.
3. Sus recomendaciones, cuando las haya, para la solución de la controversia.

Con base en ese informe las Partes contendientes podrán hacer observaciones por escrito y tendrán, como plazo, los 4 días siguientes a la presentación del informe.

Después de que las Partes hagan las observaciones, en su caso, el pánel podrá reconsiderar su informe o llevar a cabo cualquier examen ulterior que considere pertinente.

Sin embargo, si los árbitros consideran que los comentarios de las Partes no son procedentes y que,

además, no hubo errores ni en el procedimiento ni en sus consideraciones, mantendrán su decisión que se convertirá en la decisión final.

Esta determinación final será presentada en un plazo de 30 días posteriores a la presentación del informe preliminar.

Posteriormente, las Partes contendientes presentarán este informe final a la Comisión de Libre Comercio en un tiempo razonable después de que se les presente, es decir, no existe un plazo determinado, sino que se deja al albedrío de dichas Partes el plazo para la entrega del citado informe.

Por último, esta determinación final deberá ser publicada 15 días después de la comunicación a la Comisión (artículo 2017).

El artículo 2018 establece la obligación de las Partes de dar ejecución a la determinación del panel misma que consistirá en que, con base en las recomendaciones y determinaciones del mismo las Partes contendientes logren acordar la solución de la controversia y que notificarán a su sección del

Secretariado.

La resolución siempre consistirá en la no ejecución o en la derogación de la medida disconforme con el Tratado.

En el caso de que no se cumplan esas medidas, la Parte reclamante está legitimada por el artículo 2019 del Tratado para suspender beneficios equivalentes otorgados bajo el Tratado a la otra Parte, ya sea en el sector afectado por la medida o, si ello no es factible, en otro sector. Esta suspensión se podrá dar dentro de los 30 días siguientes a la recepción de la determinación final.

Para determinar y vigilar que los beneficios suspendidos en el procedimiento arbitral sean equilibrados y, por lo tanto, no sean excesivos, existe un mecanismo en el Tratado que actúa de manera expedita.

La suspensión de beneficios no puede ser excesiva sino que, por el contrario, debe ser proporcional al daño causado por la medida que se consideró violatoria. (15)

Este panel también lo integrará la Comisión y presentará su determinación dentro de los 60 días siguientes a la elección del último árbitro.

Al comparar este SSC con los del GATT y del ALC, tenemos que uno de los aspectos en que los supera es el tiempo de duración. Mientras estos pueden durar más de un año por su naturaleza internacional, el SSC del Tratado, a pesar de tener esa misma naturaleza, dura aproximadamente 250 días si computamos los términos de las actuaciones.

A esto debemos añadir que tratándose de bienes perecederos, como ya lo mencionamos anteriormente, se tratará de hacer el procedimiento más rápido aún.
(16)

En la Sección C del mismo capítulo XX se incorpora el compromiso de las Partes de promover y facilitar la utilización del arbitraje comercial entre particulares.

A este efecto el artículo 2020 nos dice que cuando una cuestión de interpretación o de aplicación de este Tratado surja en un procedimiento judicial o

administrativo interno de alguna Parte y otra Parte considere que debe intervenir, o en su caso, que el propio Tribunal u Organismo Administrativo solicite la opinión de una Parte, esa Parte deberá notificar a su sección del Secretariado o a las otras Partes.

Asimismo, la Comisión hará su interpretación del Tratado y la pondrá a disposición del tribunal que conoce del caso quien, a su vez, lo presentará a las Partes.

Cuando la Comisión no llegue a un acuerdo las Partes podrán someter su opinión al tribunal de conformidad con los procedimientos de dicho foro.

Ahora, el artículo 2020 del TLC prevé derechos para los particulares y, a efecto de entenderlo mejor transcribimos su texto: "Ninguna de las Partes podrá otorgar derecho de acción en su legislación interna contra cualquiera de las otras Partes con fundamento en que una medida de otra Parte es incompatible con este Tratado."

D) Solución de Controversias en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias

Primeramente diremos que el Sistema de Prácticas Desleales en México se creó en 1987 como resultado de la entrada de México al GATT.

Estas prácticas desleales se encuentran reguladas por tres leyes:

1. Ley Reglamentaria del artículo 131 Constitucional
2. El Reglamento de Prácticas Desleales, de la Ley anterior
3. El Código Antidumping del GATT

Con base en el anterior marco jurídico se puede llevar a cabo una investigación antidumping.

Antes de continuar con los procedimientos diremos que existen dos tipos de prácticas desleales que son el dumping y las subvenciones mejor conocidas como subsidios.

La subvención consiste en la ayuda que un gobierno proporciona en forma directa o discriminatoria para que un productor pueda vender

más y, en consecuencia, exporte productos más baratos a otro país.

"El dumping es simplemente vender en el mercado de exportación a un precio inferior al que se vende el mismo producto en el mercado original, es decir, en el mercado doméstico del productor extranjero..." (17)

La Ley de Comercio Exterior en su artículo 28 define a las prácticas desleales como sigue: "Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional."

En el artículo 30 define al dumping bajo el nombre de discriminación de precios: "La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal."

Asimismo, en su numeral 37 contempla a la subvención diciendo que "es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional..."

Para que un subsidio pueda ser sancionable -de conformidad con el GATT- tiene que ser específico y discriminatorio, es decir, el gobierno dará ayuda obvia para exportar.

Ahora, para que una práctica desleal se pueda dar y sea materia de aplicación de un impuesto compensatorio o cuota compensatoria, como lo llamaremos a lo largo del desarrollo del tema, por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), se requerirá de tres elementos de suma importancia:

1. La existencia de la práctica desleal misma, ya sea subvención o dumping.
2. El daño que causen a la industria nacional las importaciones realizadas bajo prácticas

desleales. Existe una figura alternativa llamada "amenaza de daño", y que también se aplicará.

3. La existencia de un elemento causal, a efecto del dumping y subsidio y el daño causado a la industria nacional.

Al concurrir estos tres elementos, la SECOFI determina una cuota compensatoria que es un impuesto adicional a la exportación de mercancías, que es igual al margen de dumping o a la subvención comprobados en las investigaciones.

El procedimiento de prácticas desleales se compone de tres etapas: De inicio, de resolución provisional o imposición de una cuota compensatoria provisional y, la última, de imposición de una cuota compensatoria definitiva.

El tiempo promedio que lleva todo el procedimiento en sus tres etapas es de nueve meses y se cierra con la publicación de la resolución definitiva en el Diario Oficial de la Federación que la SECOFI lleva a cabo.

Esta publicación puede estar sujeta a impugnaciones.

La primera forma de impugnación es aquella que hace algún importador que no esté conforme con la resolución de SECOFI. Aquí se utiliza el recurso de revocación administrativa que se desahoga en la misma Secretaría.

En caso de que el recurso confirme la decisión que originalmente tomó la SECOFI, se puede seguir un juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación y quien determinará la procedencia del recurso y, si por alguna causa no se resuelve, lógicamente existe el amparo, que se puede dar después del Juicio de Nulidad o antes si se trata de una Parte que no sean los importadores.

Sin embargo, existe la vía de revisión judicial y es en donde el capítulo XIX del TLC, referente a las prácticas desleales, toma capital importancia, y que comenzaremos a explicar.

En los tres países existen leyes que rigen procedimientos a seguir para la realización de las

investigaciones. Si por alguna causa estas leyes cambiaran de manera que afectaran a las disposiciones del TLC se daría una violación al mismo que originaría la integración del primero de cuatro paneles. (18)

Con respecto a lo anterior el artículo 1903 del TLC menciona que la Parte a la que se aplique una reforma en la legislación referente al antidumping y cuotas compensatorias de otra Parte podrá solicitar, por escrito, que tal reforma se someta a un panel para que determine su apego al TLC.

Lo anterior no quiere decir que no se puedan realizar reformas; tanto es así, que el artículo 1902 faculta a las Partes para aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias y, también, para reformarlas siempre y cuando no afecten las disposiciones ni del TLC ni del GATT incluyendo a los países miembros.

El panel llevará a cabo una revisión de la reforma y en caso de que recomiende modificaciones las dos Partes contendientes iniciarán consultas para lograr una solución satisfactoria para ambas dentro

de los 90 días siguientes a la recomendación.

Si la legislación correctiva no es aprobada en 9 meses y no hay ninguna otra solución, la Parte que haya solicitado la integración del pánel podrá adoptar medidas legislativas o administrativas equiparables o denunciar el Tratado respecto de la Parte que hace la reforma 60 días después de notificarlo por escrito a la Parte.

El Segundo Pánel se encargará de revisar y atender las impugnaciones que se hacen referente a la imposición de cuotas compensatorias, por ejemplo, si México impone una cuota compensatoria a Estados Unidos éste último podrá pedir que se instale en México un pánel de este tipo para determinar si la revisión de SECOFI, en este caso, fue hecha correctamente.

La decisión del pánel tendrá como efecto confirmar la resolución impugnada o reenviar la solución a la autoridad administrativa, para que adopte una medida congruente con la decisión del pánel.

Las Partes reemplazarán la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias. (19)

La solicitud para integrar un pánel se formulará por escrito a la otra Parte implicada dentro de los 30 días siguientes a la fecha de publicación en el Diario Oficial de la Parte importadora de la resolución definitiva. Si no se hace la solicitud de instalación de un pánel en ese plazo, prescribirá el derecho de revisión por un pánel (artículo 1904).

Se establece en el Tratado una disposición que establece que ningún país miembro podrá establecer en su legislación interna la posibilidad de impugnar ante sus tribunales nacionales una resolución de un pánel.

Por otra Parte existe la impugnación extraordinaria - que es el tercer tipo de paneles - que refuta, no las decisiones administrativas, sino las de los paneles binacionales, es decir, revisará la formación y el trabajo de los paneles.

Su función primordial es determinar si un miembro del pánel binacional ha cometido violaciones graves a las disposiciones normativas o procesales, o bien, que se ha excedido en sus poderes.

El cuarto pánel del capítulo XIX es el llamado "De Salvaguarda del Sistema de Revisión del Pánel" Lógicamente se refiere a que este pánel revisará al pánel normal que conoce de las reformas.

Como se puede notar a lo largo del desarrollo de este t pico hemos mencionado siempre p neles binacionales y no trinacionales. La razón es que sería difícil que los tres países se involucraran en una denuncia de este tipo.

Sin embargo, en el caso de que se llegara a dar ese supuesto, lo procedente sería formar dos p neles binacionales, es decir, si México da lugar a un agravio a exportadores tanto estadounidenses como canadienses en la misma investigación antidumping, se formarán un pánel México-Estados Unidos y otro México-Canadá.

En este procedimiento las Partes realizarán consultas para elaborar la lista de panelistas de cuando menos 75 candidatos, y al igual que los árbitros del SSC general, no deberán tener filiación con ninguna de las Partes, ni deberán recibir instrucciones de ellas. (20)

Consideramos que México es el país que más beneficios obtiene de estos procedimientos ya que se garantiza un comercio más limpio y con menos trabas en mercados tan difícilmente accesibles y controlados.

- (1) WITKER V., Jorge, *Derecho Económico*, Editorial Harla, 1985, Pag. 277.
- (2) Comentado en *Audiencias Públicas del Senado del 1º, 14 y 15 de marzo de 1991*, Tomo I, México, 1991, Pags. 102 y 103.
- (3) QUEROL, Vicente, *El Gatt*, Editorial: Consultores Latinoamericanos de Negocios, S.A. de C.V., México, 1989, Pag. 19.
- (4) INFRA, Pag. 143, tercer párrafo.
- (5) QUEROL, Vicente, op. cit., Pag. 47.
- (6) *IBIDEM*, Pags. 17 a 19.
- (7) Mencionado en *Audiencias de Información sobre la Negociación del TLC para América del Norte*, con el tema: "Solución de Controversias y Prácticas Desleales", 13 de noviembre de 1992, Primera Parte, Pag. 5
- (8) *IBIDEM*, Segunda Parte, Pags. 1 a 3.
- (9) *IBIDEM*, Tercera Parte, Pags. 2 y 3.
- (10) *IBIDEM*, Sexta Parte, Pag. 1.
- (11) *IBIDEM*, Tercera Parte, Pag. 3 a 6.
- (12) *IBIDEM*, Cuarta Parte, Pag. 1.

- (13) *IBIDEM*, Cuarta Parte, Pag. 3.
- (14) *IBIDEM*, Cuarta Parte, Pags. 5 y 6.
- (15) *IBIDEM*, Quinta Parte, Pags. 1 a 6.
- (16) *IBIDEM*, Sexta Parte, Pags. 1 y 2.
- (17) *IBIDEM*, Sexta Parte, Pags. 3 a 5.
- (18) *IBIDEM*, Séptima Parte, Pags. 1 y 5.
- (19) *IBIDEM*, Octava Parte, Pags. 1 a 4.
- (20) *IBIDEM*, Novena Parte, Pags. 1 a 5.

CONCLUSIONES

1a. En primer término concluimos que las culturas antiguas nos legan los primeros antecedentes de las relaciones comerciales que cada día se volvían más amplias. Dado ese hecho indubitable, se vieron en la necesidad de regular esas interacciones y, para ello, crearon la moneda, el sistema de pesas y medidas pero, sobre todo, celebraron convenios en los que se estipulaban las condiciones sobre las que versaría su comercio.

2a. En cuanto a las definiciones de tratado internacional, podemos decir que son muy diversas. Esto debido a que cada Internacionalista da su propio concepto. Sin embargo, notamos que ninguno de los autores consultados, a pesar de abarcar sus elementos esenciales, hace referencia a la finalidad de los mismos que como mencionamos en la definición propuesta en el capítulo segundo, es mantener la paz dentro de la comunidad internacional.

3a. Coincidimos con la opinión de los autores que manejan el término "sujetos de la comunidad internacional" al referirse a los entes susceptibles de celebrar tratados, al contrario de otros que únicamente mencionan a los Estados como posibles partes de un tratado, incluyendo a la Convención de Viena que en su definición, sólo menciona a los Estados como sujetos contratantes.

4a. Los antecedentes más remotos del origen de los tratados ubican al primero de ellos alrededor del año 3100 a.C. El objetivo primordial de ese tratado celebrado por sumerios hacia aquel año fue la delimitación de fronteras, situación que hasta nuestros días es de suma importancia para que se pueda mantener la paz entre la comunidad internacional.

5a. Respecto del error como vicio del consentimiento autores como César Sepúlveda afirman que no es posible su existencia en la celebración de los tratados debido a la alta preparación de los plenipotenciarios, mientras que otros como

Carlos Arellano García consideran que sí es operable dada la naturaleza humana de las personas que intervienen en su realización.

Estamos de acuerdo con la opinión del segundo autor mencionado debido a que consideramos que la preparación de los plenipotenciarios no es un factor que garantice la perfección en el trabajo que desarrollan, no porque exista deficiencia en el desempeño de su labor, sino porque es tan extenso su campo de trabajo que el agotamiento les puede llegar a ocasionar que cometan errores.

6a. El Tratado de Libre Comercio es un instrumento de la política exterior de México para mejorar nuestra economía, sin embargo, sabemos que será difícil adecuarnos, y para ello proponemos que se instrumenten nuevos y más modernos sistemas educativos acordes con las necesidades que reclamará el nuevo ciclo de desarrollo que se dará en nuestro país.

7a. Pequeños y medianos empresarios, principalmente, emiten votos en contra del tratado. Los motivos

principales son que no es el momento preciso y sobretodo que no estamos preparados para enfrentar una realidad de tal magnitud.

Consideramos que esta es nuestra oportunidad de formar parte de la globalización económica actual, de lo contrario nunca podríamos formar parte de un tratado de esa índole debido a que llevaría mucho tiempo lograr llegar al nivel económico de Estados Unidos con nuestros propios recursos. De ahí que sea menester arriesgarnos para ganar beneficios en pro de nuestro país.

Los empresarios que estén aptos para competir deberán, en primer término, mejorar su tecnología para, así, ofrecer mejor calidad en sus productos. Asimismo, deberán capacitar a sus empleados y darles la oportunidad de mejorar su nivel intelectual, de manera que cada día vaya en aumento.

Ba. Las desventajas de las que hablamos en el texto, son las esperadas al comerciar con países como Canadá y Estados Unidos, sin embargo, como ya lo

mencionamos, estas desventajas se verán minimizadas al ir obteniendo los beneficios que nos garantiza el Tratado de Libre Comercio.

Los tres países están de acuerdo en dar lo mejor de sí, para enfatizar sus propias economías y, la nuestra, en una perspectiva positiva, es la que esperamos obtenga los mayores beneficios.

- 9a. Para los pequeños y medianos empresarios las oportunidades no terminan donde el TLC comienza. Sabemos que dada su incapacidad para entrar en el Tratado, se piensa que podrían desaparecer. Sin embargo, se prevé la posibilidad de que nuestro país celebre otro tratado de libre comercio, pero esta vez con Venezuela y con Colombia.

Si las pequeñas y medianas empresas no pueden entrar al TLC, sí podrán hacerlo en el Tratado de Libre Comercio del "Grupo de los 3" en donde encontrarán oportunidades diferentes debido a que la calidad de nuestras empresas es mucho mejor que las de Venezuela y Colombia, lo

que originará una mayor demanda de nuestros productos y que, a su vez, generará ganancias a nuestros empresarios quienes podrán invertir en tecnología avanzada que, a través del tiempo, les permitirá estar en el nivel requerido para poder entrar en el TLC y, así, dar su lugar a empresas incipientes que, de igual manera, deseen formar parte del libre comercio.

10a. El GATT juega un papel de extrema importancia dentro del Tratado de Libre Comercio, dando la pauta para introducir los principios de Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida que se aplicarán en todos y cada uno de los sectores negociados en el Tratado.

11a. Dada la amplitud de los sectores que abarca el Tratado se prevé la formación de diversos comités en cada uno de ellos.

A estos comités se les delegan facultades para vigilar el buen desarrollo y respeto de las normas pero, sobre todo, para lograr una perfecta armonización de las relaciones trilaterales.

12a. Señalamos en el texto que el Tratado de Libre Comercio es totalmente congruente con la Constitución Política de lo Estados Unidos Mexicanos.

Durante las negociaciones se cuidaron varios sectores estratégicos como el petróleo, energéticos, etc. Además de eso, el Tratado contiene disposiciones aplicables a los sistemas jurídicos de cada uno de los países firmantes, de manera que no se alterara su funcionamiento.

13a. Con respecto a la legislación interna de nuestro país podemos manejar como aplicables a la Ley Aduanera, la Ley de Inversiones y, sobre todo, la Ley de Comercio Exterior que es en la que contemplan las prácticas desleales al comercio y los procedimientos a seguir en caso de que se presenten.

14a. El Sistema de Solución de Controversias del Tratado es, en la actualidad, el más completo y expedito comparándolo con los del GATT y el ALC. Sin embargo, no se trata de un sistema

anticonstitucional, ya que los tribunales internos de nuestro país siguen teniendo las facultades que les otorga el artículo 104 de nuestra Carta Magna en lo que se refiere a litigios planteados por particulares.

El SSC se formó para dirimir las controversias a nivel internacional, es decir, litigios entre Estados, específicamente, México, Estados Unidos y Canadá.

- 15a. En virtud de que el Tratado de Libre Comercio es sumamente amplio, se crearon, además del Sistema de Solución de Controversias general que es el contemplado en el capítulo XX, otros SSC para el caso específico de las inversiones y de las prácticas desleales, es decir, el antidumping y las subvenciones.

Asimismo, el texto crea otros comités en cada sector para una mejor vigilancia del cumplimiento de las normas establecidas a los que la Comisión de Libre Comercio delega funciones.

Todos esos comités estarán integrados por representantes expertos, según la materia de que se trate, de los tres países.

16a. La Solución de Controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias también se realizó tomando en cuenta la legislación interna de los Estados. En el caso de México, las investigaciones antidumping se realizarán de conformidad a lo establecido en la Ley de Comercio Exterior para, posteriormente, llevarlo al panel arbitral correspondiente y obtener una solución favorable.

Concluimos que este sistema contemplado en el capítulo XIX con su sola presencia en el texto del TLC disminuirá las prácticas desleales.

17a. Por último nos permitimos proponer que en el Sistema de Solución de Controversias se requiera de la intervención de juristas y abogados especializados en los campos del TLC; más que para intervenir en la resolución de los litigios bilaterales o trilaterales, para defender

nuestra legislación y nuestros derechos.

Proponemos que las personas cuyos nombres aparezcan en las listas de árbitros a que hemos hecho referencia, sean abogados, como ya lo mencionamos, especializados en los sectores del TLC, para que en el caso de que se suscite una determinada controversia, estén altamente preparados.

Para esta elección, pensamos los que los aspirantes deberán presentar rigurosos exámenes sobre comercio exterior, solución de controversias y manejo de nuestras leyes, principalmente.

Esta es la oportunidad que se presenta a los abogados internacionalistas mexicanos para demostrar su alto nivel de preparación.

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

- ARELLANO GARCIA, Carlos, *Derecho Internacional Público*, Editorial: Porrúa, S. A., Primera Edición, Volumen I, México, 1983.

- *Audiencias Públicas del Senado del 1°, 14 y 15 de marzo de 1991*, Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del TLC, Tomo I, México, 1991.

- *Audiencias de información sobre la Negociación del TLC para América del Norte*, Tema: "Solución de Controversias y Prácticas Desleales", 13 de noviembre de 1992.

- CASSON, Lionel, *Egipto Antiguo*, Impreso en España por Novograph, S. A. España, 1978

- COTTREL, Leonard, *Egipto*, Editorial: Joaquín Mortiz, S. A., Sexta Edición, noviembre 1978.

- DIENA, Julio, *Derecho Internacional Público*, Editorial: Bosch, casa editorial, Tercera Edición, Barcelona, España, 1978.

- DIEZ DE VELAZCO, Manuel, *Instituciones de Derecho Internacional Público*, Editorial: Tecnos, Cuarta Edición, Tomo I, Madrid, 1978.

- HARRINGTON, Paul, *The Free Trade Agreement: A comprehensive Guide*, Estados Unidos, 1991.

- HERRERA CANALES, Inés, *El Comercio Exterior de México 1821-1875*, El Colegio de México, Primera Edición, México, 1977.

- HICKS, Jim, *Los Persas*, Editorial: Lito Offset Latina, S. A., México, 1979.

- J. SIERRA, Manuel, *Tratado de Derecho Internacional Público*, Tercera Edición, México, 1959.

- JIMENEZ DE ARECHAGA, Eduardo, *El Derecho Internacional Contemporáneo*, Editorial: Tecnos, Primera Edición, Madrid, 1980.

- MAISCH R., Pohlhammer, *Instituciones Griegas*, Editorial: Labor, S. A., Traducción: Dr. Wilhelm Zotter, Barcelona, España, 1931.

- MASON, Edgar, *Luz y Sombra del Tratado de Libre Comercio*, Editorial: Posada, Segunda Edición, México, diciembre 1991.

- MAITLAND A., Edey, *Las Primeras Culturas de Grecia*, Editado e Impreso por: Lito Offset Latina, S. A., Traducción: Salvat Editores, S. A., España, julio 1979.

- MAITLAND, A., Edey, *Los Fenicios*, Editado e Impreso Por: Lito Offset Latina, S. A., Traducción: Salvat Editores, S. A., España, julio 1979.

- PAZOS, Luis, *Libre Comercio: México-Estados Unidos. Mitos y Hecho*, Editorial: Diana, Primera Edición, México, junio 1990.

- QUEROL, Vicente, *El Gatt*, Editorial: Consultores Latinoamericanos de Negocios, S. A. de C. V., México, julio 1959.

- ROUSSEAU, Charles, *Derecho Internacional Público*, Ediciones: Ariel. Tercera Edición, Barcelona, 1957.

- RUIZ FIGUEROA, Manuel, *Mercaderes, Dioses y Beduinos*, El Colegio de México, Primera Edición, México, 1979.
- SEARA VAZQUEZ, Modesto, *Derecho Internacional Público*, Editorial: Porrúa, S. A., Quinta Edición, México, 1976.
- SEPULVEDA, César, *Derecho Internacional*, Editorial: Porrúa, S. A., Decimosexta Edición, México, 1991.
- TARDIFF, Guillermo, *Historia del Comercio Exterior de México, 1821-1875*, Tomo I, Editorial: Porrúa, S. A., México, 1979.
- WITKER V., Jorge, *Derecho Económico*, Editorial: Harla, 1985.

REVISTAS:

- *Cuestiones Internacionales*, Número 1, julio y septiembre 1992.

- *Historia del Hombre. El Imperio Persa*, Editorial: Fundación Televisa, A. C., México, 1979.
- *Historia del Hombre. Hebreos y Fenicios*, Editorial: Fundación Televisa, A. C., México, 1979.
- *Mercado de Valores*, Número 16, 15 de agosto de 1992.
- *¿Qué es el TLC?*, SECOFI, Extracto del mensaje del C. Presidente Carlos Salinas de Gortari con motivo de las negociaciones del TLC, 12 de agosto de 1992.

DICCIONARIOS:

- OCEANO UNO, Diccionario Enciclopédico, Editorial: Océano, S. A., Edición 1993.

LEGISLACION:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (Comentada), Editada por: Procuraduría General de Justicia del Distrito Federal y el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 15 de noviembre de 1992.

- Ley Aduanera, Editorial: Sista, S. A. de C. V., agosto 1993.
- Ley de Comercio Exterior, Editorial: Sista S. A. de C. V., agosto 1993.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI, Tomos I y II, Editorial: Mac, S. A. de C. V.