

19

00781



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**MÉXICO- MERCOSUR:
LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE UN
TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

29867

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
DOCTOR EN DERECHO
P R E S E N T A
LIC. HÉCTOR ARTURO OROPEZA GARCÍA

ASESOR: DR. JORGE WITKER VELÁSQUEZ

MÉXICO D.F.

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	8
---------------------------	----------

I. AMERICA LATINA Y SU PROCESO DE INTEGRACIÓN

I.1. LA GLOBALIZACIÓN COMO MARCO DE REFERENCIA DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN.....	12
---	-----------

<i>I.1.1. El reto de la globalización</i>	<i>15</i>
<i>I.1.2. La integración como respuesta.....</i>	<i>18</i>

I.2. EUROPA COMO PARADIGMA DEL PROCESO INTEGRADOR	19
--	-----------

<i>I.2.1. Cronograma de la unión Europea</i>	<i>28</i>
--	-----------

I.3. MARCO ECONÓMICO	35
-----------------------------------	-----------

<i>I.3.1. Marco de referencia.....</i>	<i>35</i>
<i>I.3.2. Reformas estructurales de los países latinoamericanos.....</i>	<i>39</i>
<i>I.3.3. La inserción al proceso exportador</i>	<i>44</i>
<i>I.3.4. Indicadores sociales de relevancia</i>	<i>48</i>
<i>I.3.5. Reformas de segunda generación</i>	<i>51</i>
<i>I.3.6. Ventajas estratégicas</i>	<i>54</i>
<i>I.3.7. Perspectivas</i>	<i>59</i>

I.4. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN LATINOAMERICA	62
--	-----------

<i>I.4.1. Principales esquemas de integración (1ª generación)</i>	<i>62</i>
<i>I.4.1.1. Mercado Común Centroamericano.....</i>	<i>63</i>
<i>I.4.1.2. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.....</i>	<i>64</i>
<i>I.4.1.3. Comunidad del Caribe</i>	<i>65</i>
<i>I.4.1.4. Comunidad Andina</i>	<i>67</i>
<i>I.4.1.5. Asociación Latinoamericana de Integración.....</i>	<i>68</i>
<i>I.4.2. Acuerdos en el marco de la ALADI.....</i>	<i>69</i>
<i>I.4.2.1. Preferencias Arancelarias Regionales</i>	<i>70</i>

<i>1.4.2.2. Acuerdos de Alcance Parcial.....</i>	<i>71</i>
<i>1.4.2.3. Acuerdos de Alcance Regional</i>	<i>72</i>
<i>1.4.3. Principales diferencias y ventajas entre ALALC y ALADI.....</i>	<i>73</i>
<i>1.4.4. Acuerdos de integración (2ª generación).....</i>	<i>76</i>
<i>1.4.5. Mapa de la integración latinoamericana.....</i>	<i>78</i>

I.5. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS 82

<i>1.5.1. Marco de referencia.....</i>	<i>82</i>
<i>1.5.2. Acciones preparatorias.....</i>	<i>87</i>
<i>1.5.2.1. Reuniones ministeriales de comercio.....</i>	<i>88</i>
<i>1.5.2.2. Los principios del ALCA.....</i>	<i>89</i>
<i>1.5.2.3. Objetivos generales.....</i>	<i>90</i>
<i>1.5.3. Inicio de las negociaciones.....</i>	<i>91</i>
<i>1.5.4. Tercera cumbre de las américas.....</i>	<i>92</i>
<i>1.5.4.1. La postura de Estados Unidos.....</i>	<i>94</i>
<i>1.5.4.2. La postura de México.....</i>	<i>96</i>
<i>1.5.4.3. La postura de Brasil.....</i>	<i>97</i>
<i>1.5.4.4. La postura de Argentina.....</i>	<i>98</i>
<i>1.5.4.5. Resultados de la III cumbre de las américas.....</i>	<i>98</i>

II. MÉXICO FRENTE A LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

II.1. PANORAMA ACTUAL DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO EN MATERIA ECONÓMICA..... 101

<i>II.1.1. Visión actual de la Política Exterior de México en materia económica.....</i>	<i>101</i>
<i>II.1.1.1. Principios rectores de la Política Exterior de México.....</i>	<i>104</i>
<i>II.1.1.2. Objetivos de la Política Exterior de México.....</i>	<i>108</i>

II.2. DESARROLLO DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MEXICO EN MATERIA DE APERTURA COMERCIAL..... 111

<i>II.2.1. Causas Internas.....</i>	<i>111</i>
-------------------------------------	------------

II.2.2. Causas Externas.....	117
II.3. LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO EN AMÉRICA LATINA.....	121
II.4. POLÍTICA DE INTEGRACIÓN DE MÉXICO Y RESULTADOS EN AMÉRICA LATINA.....	127
II.4.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	128
II.4.2. El G- 3. México, Venezuela, Colombia.....	133
II.4.3. Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia.....	135
II.4.4. Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica.....	136
II.4.5. Tratado de Libre Comercio México- Chile.....	137
II.4.6. Tratado de Libre Comercio México- Nicaragua.....	139
II.4.7. Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte.....	140

III. MERCOSUR

III.1. MARCO DE REFERENCIA.....	143
III.2. NACIMIENTO.....	146
III.3. PROCESO DE INTEGRACIÓN.....	148
III.3.1. El Tratado de Asuncion.....	150
III.3.2. El Protocolo de Brasilia.....	152
III.3.3. El Protocolo de Ouro Preto.....	153
III.3.3.1. Estructura Orgánica del Mercosur de acuerdo al Protocolo de Ouro Preto.....	155
III.4. FUENTES JURÍDICAS.....	155
III.5. ASPECTOS ECONÓMICOS.....	159
III.6. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS.....	166
III.6.1. Problemática económica.....	167
III.6.2. Problemática jurídica.....	170
III.6.3. Perspectivas.....	172
III.7. RELACIONES EXTERNAS.....	175

III.8. EL RELANZAMIENTO DEL MERCOSUR 178

III.8.1. El regreso a sus ideales..... 182

III.9. LA PRIMERA CUMBRE SUDAMERICANA 183

**IV. LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE UN
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-
MERCOSUR**

IV.1. LA RELACIÓN MÉXICO- MERCOSUR 187

IV.2. LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA RELACIÓN 191

IV.3. LA IMPORTANCIA COMERCIAL DE LA RELACIÓN 195

**IV.4. LAS NEGOCIACIONES DE MÉXICO
CON EL MERCOSUR 200**

IV.4.1. Principales retos en el proceso de negociación 202

**IV.5. LA RELACIÓN BILATERAL EN EL PROCESO
DE INTEGRACIÓN..... 206**

IV.5.1. La relación México- Argentina 206

IV.5.2. La relación México- Brasil 210

**IV.6. IMPORTANCIA POLÍTICA Y ECONÓMICA DEL TRATADO
MÉXICO-MERCOSUR EN UN ENTORNO
LATINOAMERICANO DE INTEGRACIÓN 213**

*IV.6.1. México- Mercosur: Paso necesario de una
vocación continental..... 215*

IV.6.2. Paso necesario de un proceso cultural 217

IV.6.3. Consolidación de la experiencia acumulada en materia de integración 219

IV.6.4. Suma de la fortaleza económica de la región..... 222

IV.6.5. Respuesta latinoamericana frente al ALCA 223

V. HACIA UNA PROPUESTA GENERAL DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y MERCOSUR

V.1. BREVE MARCO DOCTRINAL	226
<i>V.1.1. Derecho Económico.....</i>	<i>227</i>
<i>V.1.2. Análisis Económico del Derecho (AED).....</i>	<i>231</i>
V.2. INTEGRACIÓN Y DERECHO COMUNITARIO	236
<i>V.2.1. La integración como fenómeno del siglo XX.....</i>	<i>236</i>
<i>V.2.2. Integración y derecho comunitario.....</i>	<i>239</i>
<i>V.2.3. Breve análisis comparativo.....</i>	<i>243</i>
<i>V.2.4. Diferentes esquemas de integración.....</i>	<i>247</i>
V.3. NATURALEZA JURÍDICA DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR	252
<i>V.3.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....</i>	<i>252</i>
<i>V.3.2. Mercado Común del Sur.....</i>	<i>253</i>
<i>V.3.3. Coincidencias y Diferencias.....</i>	<i>255</i>
V.4. FUNDAMENTO JURÍDICO DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR	256
<i>V.4.1. TLCAN.....</i>	<i>256</i>
<i>V.4.2. Mercosur.....</i>	<i>260</i>
<i>V.4.2.1. Uruguay.....</i>	<i>260</i>
<i>V.4.2.2. Brasil.....</i>	<i>260</i>
<i>V.4.2.3. Argentina.....</i>	<i>261</i>
<i>V.4.2.4. Paraguay.....</i>	<i>261</i>
V.5. FINES DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR	262
<i>V.5.1. TLCAN.....</i>	<i>262</i>
<i>V.5.2. Mercado Común del Sur.....</i>	<i>262</i>
<i>V.5.3. Coincidencias y Diferencias.....</i>	<i>263</i>
V.6. OBJETIVOS DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR	263
<i>V.6.1. TLCAN.....</i>	<i>263</i>

V.6.2. <i> Mercado Común del Sur</i>	263
V.6.3. <i> Coincidencias y Diferencias</i>	264
V.7. PRINCIPIOS RECTORES DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR	265
V.7.1. <i> TLCAN</i>	265
V.7.2. <i> Mercado Común del Sur</i>	265
V.7.3. <i> Coincidencias y Diferencias</i>	266
V.8. PROPUESTA DE CARÁCTER GENERAL DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y MERCOSUR.....	266
V.8.1. <i> Insuficiencia de la propuesta actual</i>	266
V.8.2. <i> Propuesta general</i>	269
V.8.3. <i> Propuesta a largo plazo</i>	270
V.8.4. <i> Fines del Tratado</i>	271
V.8.5. <i> Objetivos del Tratado</i>	271
V.8.6. <i> Principios del Tratado</i>	272
V.9. CAPÍTULOS COMPLEMENTARIOS.....	272
V.9.1. <i> Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado</i>	273
V.9.2. <i> Reglas de Origen</i>	278
V.9.3. <i> Revisión y Solución de Controversias de Antidumping y Cuotas Compensatorias</i>	287
V.9.4. <i> Solución de controversias</i>	293
V.10. CAPÍTULOS DE DIFÍCIL COMPLEMENTACIÓN	299
V.10.1. <i> Compras del Sector Público</i>	299
V.10.2. <i> Inversión</i>	303
V.10.3. <i> Comercio transfronterizo de Servicios</i>	308
V.10.4. <i> Entrada temporal de personas de negocios</i>	312
V.10.5. <i> Propiedad Intelectual</i>	317
V.10.6. <i> Energía y petroquímica básica</i>	323
CONCLUSIONES.....	333
BIBLIOGRAFÍA	339

Para Nena

*Por su amorosa complicidad en la
construcción diaria de nuestra
utopía.*

América Latina no es ni un ente ni una idea. Es una historia, un proceso, una realidad en perpetuo movimiento y cambio continuo. América latina existe en la historia o, más bien, es historia: Una sociedad de sociedades en un territorio enorme rodeado de otras sociedades, todas en movimiento.

Octavio Paz, Itinerario

AGRADECIMIENTOS

Al término de este largo camino, es imposible no dejar a su vera a un número invaluable de personas que contribuyeron directa e indirectamente a que esta investigación pudiera llegar a su fin. Sin embargo, ante el riesgo inevitable de ser omiso, e injusto en mis agradecimientos paso a nombrar rápidamente a algunos de ellos. En mi caso personal, tendría que mencionar en primer lugar a mi esposa Nena y a mis hijos Livia y Arturo, que a pesar de tantas vivencias y después de tantos años de felicidad, nunca dejaron de empujar el proyecto de este trabajo, en el juego de transformar el amor en logros compartidos. En lo académico, el conocimiento y la orientación del Dr. Jorge Witker, siempre profesional y siempre amigo, resultaron fundamentales para el inicio y la culminación de este estudio. Al Dr. Manuel Becerra agradezco su orientación y experiencia en materia internacional, que mucho ayudaron en la confección integral del tema. Especial relevancia tuvieron las platicas sostenidas con el maestro Héctor Cuadra, quien con suma benevolencia revisó el presente trabajo y ayudó a su precisión en los diferentes capítulos y en la parte doctrinal. Finalmente mi reconocimiento para el Dr. Ruperto Patiño Manffer por sus amables comentarios, y al equipo académico y administrativo de la división de Estudios Superiores de la Facultad de Derecho de la UNAM, por su profesionalismo.

INTRODUCCIÓN

Desde las convocatorias que enviara Simón Bolívar la primera en 1815 en Kingston, Jamaica, para impulsar la unidad latinoamericana; y después en 1826 desde Lima, Perú, al Congreso de Panamá, para que las naciones latinoamericanas configuraran un poderoso bloque que les permitiera fijar una posición equitativa y de equilibrio frente a las grandes potencias del mundo, se inicia una VOCACIÓN CONTINENTAL que en el tiempo ha tenido diferentes expresiones.

Guadalupe Victoria, desde México, también arengó en 1824: "una sola es la causa de América". Visiones de futuro que luego fueron reforzadas por Benito Juárez y muchos otros líderes latinoamericanos que desde siempre han tenido claro que el bienestar de las naciones de América Latina resultaría más favorecido a través de la unión de su esfuerzo y de la complementación de tareas, que del alejamiento o la separación. Del sueño libertador al realismo histórico, y de la economía cerrada a la globalización; el continente americano ha transitado en estos últimos dos siglos de la ilusión al desengaño; y de las sombras a la luz, en un movimiento pendular que no le ha permitido consolidar su desarrollo. No obstante las condiciones políticas y económicas del área, si bien llenas de contrastes, en lo general son alentadoras; y lo más importante, ofrecen las condiciones necesarias para retomar las acciones que definan positivamente el inicio del nuevo milenio.

En este marco de referencia, LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA, en armonía con las demás estrategias públicas y privadas, juega un papel fundamental para enfrentar con mayor éxito el proceso histórico de la globalización. La integración, como una respuesta latinoamericana, política, económica y jurídica que se ponga al nivel de los cambios trascendentes que guían al mundo; y que se imagine como un ejercicio de suma y no de resta, que beneficie a la sinergia de sus participantes.

Es por ello que en la presente investigación se analiza el PROCESO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANO, desarrollado durante la segunda mitad del siglo pasado, incluyendo el avance del último esquema integracionista referido al Acuerdo de libre Comercio de las Américas. Para efecto, de darle una mayor precisión a este trabajo, se estudia la figura del MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR), como una expresión de esquema de integración de segunda generación en el continente y en el mundo, que ha innovado el modelo regional. Asimismo, y en un afán de aportación, se lanza la propuesta de que la firma de un TRATADO DE LIBRE COMERCIO, MÉXICO- MERCOSUR, sería de IMPORTANCIA ESTRATÉGICA, tanto para México como para Latinoamérica, por las consecuencias que involucra; tratando de aportar dentro de la misma precisión, el modelo general de tratado que debería seguirse, dentro del marco jurídico comparativo TLCAN-MERCOSUR.

En este sentido, la hipótesis de trabajo que estaríamos proponiendo sería la siguiente:

" El modelo de desarrollo global avanza inexorable, promoviendo en el mundo como respuesta, entre otros, diferentes esquemas de integración. En este sentido: ¿ La firma de un Tratado de Libre Comercio de México con el Mercado Común del Sur, es estratégico para México?. Y si lo es: ¿ Debe seguirse el modelo TLCAN o el modelo MERCOSUR?. "

Para afirmar sobre la trascendencia de un tratado de libre comercio de México con el Mercosur, es importante revisar la postura que México ha sostenido los últimos veinte años en materia de integración. Por ello, en el capítulo I se analiza el proceso de integración de América Latina; partiendo de la identificación de su perfil actual, y siguiendo a través del desarrollo de sus principales procesos de integración sucedidos de 1960 a 1980, identificados como de primera generación; para después ubicar a aquellas formas integracionistas aparecidas de 1980 a la fecha, como el Mercosur y los diferentes tratados de libre comercio, que definen una nueva generación de acuerdos de comercio que regulan una parte importante del intercambio regional de latinoamérica. Dentro del análisis de este proceso de integración, es imposible dejar de considerar al Acuerdo de Libre Comercio de las

Américas (ALCA), en la medida que hoy incide en el margen de maniobra de los esquemas de integración de la zona, por lo que se revisa esta propuesta de Estados Unidos, en cuanto a los resultados obtenidos a la fecha, a través de las tres cumbres hemisféricas realizadas y sus diferentes reuniones ministeriales de comercio. Finalmente se abordan las posturas que sobre el ALCA han adoptado los tres países más importantes de la región.

En el capítulo II, se hace una revisión necesaria de la política exterior de México en materia económica, y cuáles han sido las causas tanto internas como externas que han definido su actitud integracionista frente al reto globalizador, en el marco de sus principios y objetivos. Dentro de esta idea, establecer su política de integración en América Latina y los resultados obtenidos en términos de tratados de libre comercio.

El capítulo III precisa en MERCOSUR como figura diferenciada dentro de los esquemas de integración de la región. Estudia su nacimiento, su proceso de integración y abunda en sus fuentes jurídicas y aspectos económicos relevantes.

De igual modo revisa las líneas de interés que Mercosur ha establecido con los países de la región y del mundo; identificando su situación actual y las perspectivas fincadas con su relanzamiento y vuelta hacia sus ideales, para así establecer la naturaleza del bloque subregional y derivar las ventajas o las inconveniencias de integrarse con México.

El capítulo IV trata de ser una suma de visiones. Y bajo la óptica de México y la tendencia de América Latina, trabaja en fundamentar la IMPORTANCIA ESTRATÉGICA que tiene la firma de un TRATADO de LIBRE COMERCIO entre MÉXICO Y MERCOSUR; para ello profundiza sobre la relación, sobre lo que representa y su importancia. Analiza los antecedentes y el estado que guardan las pláticas de negociación que se han celebrado hasta la fecha; y detalla en lo particular, desde esta perspectiva, cuál ha sido la posición y la relación con Brasil y Argentina, que son los principales actores del Mercosur. Y de manera central detalla y fundamenta a través de diversas tesis (vocación continental, proceso cultural, consolidación de la experiencia jurídica acumulada en materia de

integración, suma de la fortaleza económica y blindaje económico y respuesta latinoamericana ante el ALCA), la importancia estratégica de celebrar este tratado.

Ante el reto jurídico sobre el modelo de integración a aplicar, con base a las diferencias prevalecientes entre el TLCAN y Mercosur, el capítulo V, (adelantando lo que tendrá que analizarse conforme avancen las pláticas del ALCA), a través de una investigación de Derecho Comparado, estudia las coincidencias y las diferencias que corresponden a cada esquema de integración en lo que hace a su naturaleza y fundamento jurídico. De igual modo, a través del mismo método analiza sus fines, objetivos y principios. Como resultado de este análisis comparado, y de los cuatro capítulos precedentes, formula una PROPUESTA DE CARÁCTER GENERAL, sobre un Tratado de Libre Comercio que involucra su naturaleza, fines, objetivos y principios. De manera especial, reúne en un apartado los capítulos que por su naturaleza, pueden ser complementarios económica y jurídicamente y de rápida negociación; al propio tiempo que estudia los capítulos que por su complejidad, pueden resultar de difícil complementación y deben trabajarse arduamente para incluirse en el Tratado.

Primavera del 2001.

I. AMERICA LATINA Y SU PROCESO DE INTEGRACIÓN

I.1. LA GLOBALIZACIÓN COMO MARCO DE REFERENCIA DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN.

Los ciclos de las grandes transformaciones del ser humano se han ido acortando. De la era de piedra a la era agrícola o sedentaria, tuvieron que pasar millones de años. De la era agrícola a la industrial transcurrieron más de 7000 años. Pero de la era industrial a la que se llama era de la información, de la inteligencia o global, tan solo sucedieron 200 años, acortándose de manera sorprendente los ciclos que han marcado la vida del hombre y su sociedad.

De esta manera en la actualidad "vivimos en un mundo de transformaciones que afectan casi cualquier aspecto de lo que hacemos. Para bien o para mal nos vemos propulsados a un ***orden global*** que nadie comprende del todo, pero que hace que todos sintamos sus efectos."¹

Sin embargo, en la década de los ochenta la palabra globalización era escasamente empleada. Sobre ella había referencias en la literatura académica, pero no en el lenguaje cotidiano. Ahora, habita en todas nuestras actividades y ha transformado los modelos de producción, el quehacer político, los roles sociales, el esparcimiento, etc. ²

A diferencia del impacto de sus efectos, su análisis se encuentra todavía en la mesa de los intelectuales, políticos y gobernantes que intentan traducir su fuerza

¹ GIDDENS. Anthony. "UN MUNDO DESBOCADO; LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN NUESTRAS VIDAS". Editorial Taurus- Madrid 2000. P. 19

² Globalización puede significar muchas cosas. Por un lado, es la expansión mundial de las modernas tecnologías de producción industrial y de las comunicaciones de todo tipo (de comercio, capital, producción e información) a través de las fronteras es en sí mismo una consecuencia de la expansión de las nuevas tecnologías en sociedades hasta ahora premodernas. GRAY, John., "FALSO AMANECER, LOS ENGAÑOS DEL CAPITALISMO GLOBAL". Editorial Paidós Ibérica S.A. Barcelona España 2000. p.75

en efectos positivos para la población, a fin de que no sea un modelo que radicalice las diferencias sociales.

Por una parte, como dice Giddens, los escépticos opinan que los razonamientos sobre la globalización se quedan en palabras y que el mundo sigue funcionando de la misma forma a como lo ha hecho durante muchos años. Piensan que los países se limitan a establecer relaciones comerciales y de intercambio entre regiones, en lugar de ser verdaderamente mundial, como ha acontecido siempre. Por otro lado, existe otra corriente que opina que la globalización es real y absorbente y que sus consecuencias pueden verse en todas partes y por eso el mercado actual está más desarrollado que en los años sesenta y setenta, y que es ajeno a las fronteras nacionales. Bajo esta apreciación, los Estados han perdido soberanía y los políticos mucha de su capacidad para influir en los acontecimientos frente a la irreversibilidad de la globalización.

También señala George Soros, la globalización "*...se caracteriza no sólo por el libre comercio de bienes y servicios sino más aún, por la libre circulación de capitales. Los tipos de interés, los tipos de cambio y las cotizaciones bursátiles en diversos países están íntimamente interrelacionados y los mercados financieros globales ejercen una gran influencia sobre las condiciones económicas.*"³; asimismo " la economía internacional tiene hoy una estructura fuertemente oligopólica (...) en la cual predomina un puñado de grandes empresas y megabancos trasnacionales".⁴

Entre las libertades actuales del capital financiero, se cuenta la posibilidad de ir a donde obtenga mayores recompensas, lo que ha conducido a la integración de un mercado financiero global, al cual califica Calva de una etapa de menos autorregulación y de intensificación de la supervisión administrativa, más discrecional y voluble.⁵ El resultado puede ser metafóricamente comparado con un gran sistema circulatorio, que se allega de recursos al centro para después

³ SOROS. George. "LA CRISIS DEL CAPITALISMO GLOBAL; LA SOCIEDAD ABIERTA EN PELIGRO". 2ª. ed. Editorial Sudamericana- Buenos Aires 1999. P. 133

⁴ ALVAREZ. Alejandro. "MERCADO Y ESTADO, CICLOS DEL PENSAMIENTO Y CORRELACIONES DE FUERZAS SOCIALES". Seminario Nacional sobre Alternativas para la Economía Mexicana. Citado por: CALVA. José Luis. "EL MODELO NEOLIBERAL MEXICANO". 2ª. ed. Juan Pablos Editor- México 1995. P. 18.

⁵ CALVA. José Luis. Coord. Gral. " GLOBALIZACIÓN Y BLOQUES ECONÓMICOS, REALIDADES Y MITOS". 1ª. ed. Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades- México. 1995. p. 54.

distribuirlo por la periferia, y que en el caso real los consume en forma de créditos e inversiones de cartera. Esta tendencia financiera global, que se beneficia de la periferia, es una de las principales preocupaciones del fenómeno, pues lejos de lograr el equilibrio de los contrastes sociales, está generando una acelerada concentración de los flujos financieros.

La globalización es un prisma con muchas caras, pero una de las características que la define con mayor claridad, es la velocidad con la que se están dando los cambios, en función del avance tecnológico y el impacto que éste a su vez genera en los procesos de producción, la manera de hacer negocios, la comunicación en el mundo, la educación y todas las áreas del quehacer humano. El expresidente de los Estados Unidos *Bill Clinton* declaró a la revista *Wired* ante el planteamiento del posible rompimiento entre la industria del Silicon Valley (SV) y Washington, que "...Bill Gates vino aquí y dijo que los problemas entre la comunidad de la alta tecnología y el gobierno estaban enraizados sobre todo en el hecho de que ellos trabajaban sobre una agenda tres veces más rápida que los sectores normales de la iniciativa privada; y que nosotros trabajamos en una agenda tres veces más lenta, lo que nos deja fuera de sincronía."⁶; lo cual da un claro ejemplo del desfase de otros sectores y de otros países respecto a este nivel de cambio.

Esta velocidad es evidente si apreciamos que el telégrafo eléctrico, el gran invento de mediados del siglo XIX, hoy es pieza de museo. Si el fax, la gran aportación de la década de los ochenta, es una máquina en desuso que está siendo desplazada en solo 15 años por la computadora y el internet, que en el año 2003 contará con cerca de 500 millones de usuarios. Lo mismo podríamos reforzar con la comunicación vía satélite, que apenas se empezó a utilizar hace 30 años y ahora invade los hogares de todo el mundo, a través de negocios, de comunicación, información y toda clase de entretenimiento.⁷

⁶ Entrevista publicada por la revista MILENIO Num. 169. Diciembre 4 de 2000. Por: Katrina Heron y Karen Breslau. P. 56.

⁷ El fenómeno tecnológico de las comunicaciones, la informática, la telemática y la información, hace que las culturas, los procesos comerciales, los procesos financieros, e incluso los procesos políticos se den con mayor velocidad y transparencia quedando todos expuestos a la influencia del resto. Dadas estas circunstancias, las culturas, los procesos económicos y los modelos sociales y políticos más fuertes generarían una influencia

"A su vez, aunque todavía hay un gran debate al respecto, cada vez más analistas consideran que el desarrollo científico y tecnológico está dando paso en países como Estados Unidos y, en menor medida, en el Reino Unido, Alemania y Japón, a una nueva economía, a una economía del conocimiento."⁶

I.1.1. EL RETO DE LA GLOBALIZACIÓN.

A la globalización no es exagerado compararla con los grandes eventos transformadores de la sociedad, porque igual que ellos, ha cambiado el quehacer del hombre de manera radical. En este sentido vale la pena recordar a la Revolución Industrial que nació en Europa a fines del siglo XVIII; que significó un acontecimiento de repercusión mundial y provocó también una transformación radical en la estructura social a partir de la renovación de los sistemas de producción, de los medios de transporte y comunicación y de la tecnología industrial.

El factor determinante de la revolución tecnológica fue la introducción de la mecanización en el proceso productivo. El primer país que paso de la producción manual a la mecanización en gran escala y a la producción en serie fue Inglaterra, el cual se transformó de una nación tradicionalmente agrícola, en una nación industrializada que dominó el mercado mundial.

Las nuevas relaciones sociales intensificaron los conflictos entre una clase enormemente enriquecida y poderosa y una población empobrecida y sometida a una explotación indiscriminada. Sin embargo, cabe anotar que la Revolución Industrial fue tan violenta que todos los países tuvieron que avenirse a los cambios que proponía, con la advertencia que de no hacerlo estarían relegados de la modernidad y el desarrollo.

decisiva en el resto, provocando que la "globalización" oriente las culturas y los valores, las políticas y las economías en el nuevo sentido de la direccionalidad que dan los más influyentes. Agencia de Noticias Notimex.
⁶ GAVYN Davies, Martin Brookes y Neil Williams, "Technology, the internet and the new global economy", Goldman Sachs, Global Economics Paper No. 39, 17 de marzo del 2000, p. 1. Citado en: "GLOBALIZACIÓN, EL NUEVO RETO DE MÉXICO" Tesis presentada por José Angel Gurriá Treviño. Academia Mexicana de Derecho Internacional A.C.- México, 2000. P. 10.

El reto de la globalización en este sentido, es evitar que se convierta en una nueva "Revolución Industrial Digitalizada", que en vez de ser capitalizada por Inglaterra, cambie su promotoría a Estados Unidos, bajo el mismo esquema de concentración y acaparamiento, que provoque un colapso de los equilibrios sociales en el mundo.

Es cierto que como fenómeno histórico, es muy pronto para hacer una evaluación seria de sus resultados; pero también lo es que a diferencia de los otros grandes eventos transformadores, hoy, gracias a la misma comunicación tecnológica, el hombre sabe con plena conciencia que está en medio una gran transformación que lo ha puesto a segundos de lo que acontece en cualquier parte del mundo; que lo está obligando a cambiar y actualizarse para conservar su trabajo o su empresa; a reconocer una alteración en el entorno familiar, diferente al que fue educado; a ser parte de la "net generation", y a entender que lo que no está en la "web" no existe. En síntesis, que el cambio es la única constante de su vida.

Este darse cuenta de que el fenómeno transformador podría resultar una ventaja, si la política internacional de los países se orienta hacia los grandes retos económicos de la globalización; el más importante de ellos, el que el 5% de la clase alta del mundo, concentre el 80% del PIB mundial; y el 40% viva en franca pobreza y marginación. Que sólo en la última década del siglo pasado, se hayan generado 20 millones de pobres en Latinoamérica y que en África, 20 países tengan hoy menos renta per cápita que hace 30 años. El reto en ese sentido es que la globalización se convierta en un modelo más equilibrado, considerando la asimetría de sus participantes, o como dice Giddens, en su defecto se convierta en un "saqueo global"⁹, en el que las grandes empresas multinacionales, de los países más ricos del mundo, radicalicen la situación de los marginados.

Por otro lado, los cambios de la mundialización son vertiginosos y a menudo rebasan la capacidad de comprensión de los estudiosos. El esquema de las ideas

⁹ GIDDENS. Ob. Cit. p. 28.

económicas de fines del siglo XVIII, de equilibrios del mercado de Adam Smith, e incluso del siglo XIX, en la actualidad ya no son operativas.

Ante el agotamiento del paradigma neoliberal, la balanza final deja un panorama de costos económicos y sociales en contra de las clases y países débiles. En este sentido Calva indica que: *"...para la economía mundial el paradigma neoliberal arroja cuentas negativas, respecto al modelo keynesiano precedente, no sólo en términos de empleo y bienestar, sino también en las tasas de crecimiento de la producción, la inversión física y la demanda agregada, aunque haya logrado el descenso de la tasa de inflación en algunos países."*⁴⁰ Dentro de esta misma visión crítica se encuentra la postura de Beck, que señala *"Por globalismo entiendo la concepción según la cual el mercado mundial desaloja o sustituye el quehacer político; es decir, la ideología del dominio del mercado mundial o la ideología del liberalismo. Ésta procede de manera monocausal y economicista y reduce la pluridimensión que considera asimismo de manera lineal, y pone sobre el tapete (cuando, y si es que, lo hace) todas las demás dimensiones – las globalizaciones ecológica, cultural, política y social- sólo para destacar el presunto predominio del sistema del mercado mundial."*⁴¹

Hoy el reemplazo de ese paradigma neoliberal se torna imperioso, debiendo ser substituido por un nuevo paradigma económico¹². El liberalismo de Adam Smith no puede ser la filosofía del siglo XXI, y las dicotomías Estado- Mercado, Proteccionismo- Librecambismo, interés social- interés individual, necesitan ser reestructuradas para que finalmente tengan un nuevo equilibrio.

La insatisfacción de ganadores (porque la radicalización de la marginación social provoca problemas sociales); y de perdedores (porque sufren las consecuencias económicas y encuentran gran dificultad en incorporarse al nuevo modelo de

¹⁰ CALVA. José Luis. Ob. Cit. p. 19 y 20.

¹¹ BECK., Ulrich. "¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN?, FALACIAS DEL GLOBALISMO, RESPUESTAS A LA GLOBALIZACIÓN", Paidós- Barcelona 1998. p. 27

¹² El nuevo paradigma económico cuyos principios comienzan a configurarse no sólo en artículos académicos sino también en publicaciones de organismos multinacionales, establecerá un sano equilibrio entre el Mercado y el Estado, entre los intereses individuales y el interés público, entre el librecambio y la protección, entre el hombre y su medio ambiente, entre la eficiencia y el bienestar social, permitiendo arribar al siglo XXI con una economía "de rostro humano" (UNICEF). CALVA. José Luis. Op.cit.. P.20.

desarrollo), tiene hoy a intelectuales y gobernantes en la búsqueda de un nuevo paradigma económico, que pudiera armonizar en el tiempo a una sociedad más equilibrada y más justa. En esa búsqueda se habla de una "tercera vía"¹³, del "fin de la historia", de un nuevo paradigma, etc. Lo cierto es que el reto de la globalización sigue presente, y en espera de una respuesta más inteligente.

I.1.2. LA INTEGRACIÓN COMO RESPUESTA

El planteamiento del porqué de la integración, como respuesta a la globalización, está dado en la necesidad de los países de aunar esfuerzos para enfrentar tareas que individualmente sería poco posible o imposible de realizar.

Se entiende a la integración como ***un proceso mediante el cual, dos o más actores forman un nuevo actor, siempre y cuando el proceso sea cumplimentado íntegramente.*** El proceso de integración es dinámico, ya que los miembros componentes del nuevo actor producen acciones y se interrelacionan entre si y a la vez, en conjunto con actores externos.

En ocasiones la integración se ha tomado como un "*objetivo en sí mismo*" y no como un instrumento para el logro de objetivos de Estado, como la búsqueda de mecanismos que permitan a las naciones salir de su estado de dependencia, la posibilidad de desarrollar procesos conjuntos y complementarios, o la coordinación de políticas afines.¹⁴

Resulta evidente que la mayoría de los Estados, en este caso los latinoamericanos, carecen de la fortaleza suficiente como para afrontar los nuevos retos globales, y al actuar en forma individual en los procesos de negociación con terceros estados o en organizaciones internacionales, ven debilitadas sus posibilidades de alcanzar sus objetivos.

¹³ Valores de la tercera vía: Igualdad, protección de los débiles, libertad como autonomía, ningún derecho sin responsabilidad, ninguna autoridad sin democracia, pluralismo cosmopolita, conservadurismo filosófico. GIDDENS., Anthony. "LA TERCERA VÍA, LA RENOVACIÓN DE LA SOCIAL DEMOCRACIA". Editorial Taurus-México, 2000. p. 82

¹⁴ ...las naciones pobres están pugnando, unidas, por establecer las bases y las fronteras sobre las cuales participen decorosamente en la comunidad internacional, para que las relaciones internacionales no se planteen más en términos de dominación, sino de autonomía y desarrollo. CASTAÑEDA. Jorge; et al. "DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL". 1ª ed. Fondo de Cultura Económica- México 1976. p.279

El proceso de integración debe ser para maximizar las capacidades de los estados y no para disminuir sus objetivos nacionales. Pero además el "para quién" de la integración, está vinculado a un problema de moral política, en el sentido de que debe contemplar el bienestar del todo, y no únicamente de algunas de las partes.

Lo que es claro es que la tendencia real de la economía tiende hacia la integración de manera inexorable. El proceso de integración se ha estado construyendo y continúa fomentándose en la actualidad aún con más vigor, de tal modo que algunos autores comentan que: "*nuestro entorno se transforma en una gigantesca fábrica y a su vez, en un gran mercado*".¹⁵

Ante esta fuerza avasallante, de una economía global que crece día a día, en la que se van sembrando las reglas por los más fuertes, la figura de la integración entre países complementarios (como puede ser la de aquellos que pertenecen a la región de Latinoamérica), aparece como una herramienta posible y deseable para modular los efectos de una nueva economía. Es innegable que la solución al problema del desarrollo, pasa en primer término por la responsabilidad y la tarea de cada país en lo particular. Pero también es evidente que si los países en vías de desarrollo no promueven figuras de integración de valor estratégico y complementario, estarán dejando de ejercer una de las respuestas posibles frente a un fenómeno histórico de enormes dimensiones, que todavía está en la búsqueda de su nuevo paradigma económico.

I.2. EUROPA COMO PARADIGMA DEL PROCESO INTEGRADOR

Con el nacimiento del siglo XX surge el principio de *libre determinación de los pueblos*¹⁶ como directriz de la acción política internacional. Por medio de este principio, una vez concluida la primera y segunda Guerras Mundiales, los países

¹⁵ BLANCO Mendoza. Herminio. "LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON EL MUNDO, UNA VISIÓN DE LA MODERNIZACIÓN EN MÉXICO". 1ª edición. Fondo de Cultura Económica- México 1994.

¹⁶ En apreciación de Remiro Brotóns la aplicación de este principio quedaba reservada para la reordenación territorial de los imperios multiétnicos (austro-húngaro, otomano) derrotados, creándose nuevos Estados y propiciándose para las minorías nacionales, (...) un régimen de protección garantizado internacionalmente cuya observancia doméstica trataba de asegurarse mediante la constitucionalización de las obligaciones convencionales. REMIRO. Brotóns, Antonio. "Derecho Internacional". Ed. Mc. Graw Hill- Madrid. 1997. p. 107

débiles tomaron providencias respecto de las fuerzas expansivas de los países más poderosos. Un ejemplo histórico de lo anterior lo constituyen las colonias inglesas de Norteamérica, mismas que una vez que lograron su independencia se federaron voluntariamente en el siglo XVIII, por medio de la convención de Filadelfia, para evitar los peligros de la dominación.¹⁷

Respecto de la unión de los Estados, Alexander Hamilton -padre de la convención de Filadelfia- precisó hace dos siglos ciertos objetivos que aún en la actualidad gozan de aplicabilidad y vigencia:

"Los objetivos principales que una unión está llamada a lograr son los siguientes:

- 1. La defensa común de los miembros;*
- 2. El mantenimiento de la paz pública, ya frente a ataques externos, ya frente a posibles revueltas internas;*
- 3. La regulación del comercio con los demás Países y también entre Estado y estado;*
- 4. El control general de todas nuestras relaciones políticas y comerciales con Países extranjeros."*¹⁸

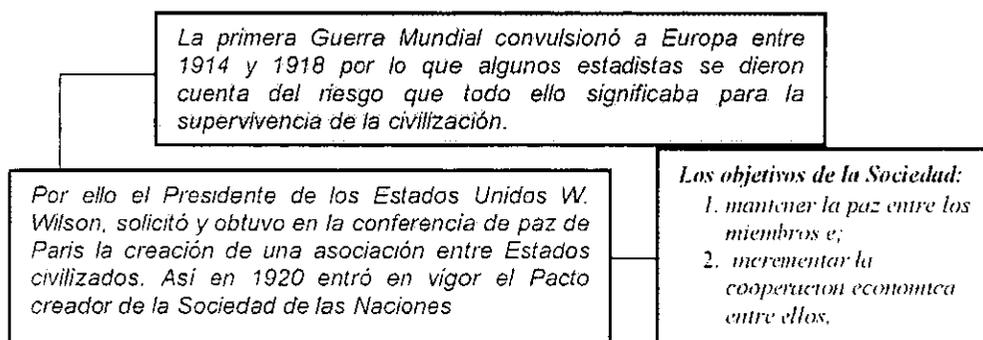
De acuerdo a lo anotado por Hamilton algunos visionarios reconocieron la importancia de trascender a la soberanía absoluta del estado en beneficio de una unión federal que debía crearse en Europa. El principal precursor de estas ideas fue José Garibaldi, quien después de luchar por la libertad de los pueblos fundó *la liga de la paz y la libertad*, cuyo periódico fue titulado Los Estados Unidos de Europa.

El modelo de sociedad libre desarrollado por la civilización europea nació y se reforzó en el contexto de intercambios libres, La característica de este modelo es que precisaba contar con amplias zonas de intercambio. En razón de ello, la

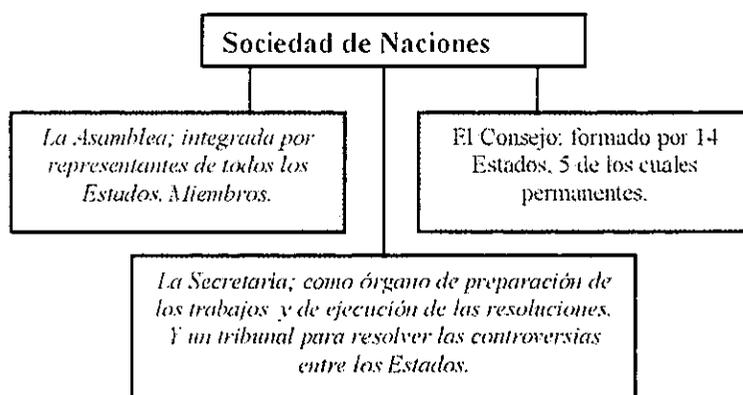
¹⁷ Después de la segunda Guerra Mundial, los antiguos bloques comerciales fueron objeto de nuevas presiones provenientes de distintas fuentes. En primer lugar la derrota de Alemania, Italia y el Japón significó el desmembramiento de las zonas comerciales de privilegio que cada uno de estos países se había creado antes de la guerra. Dentro de los grupos comerciales que aún subsistían – en particular las zonas afiliadas a la Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Holanda y Portugal – se estaban realizando grandes cambios. Algunos de los países que antes eran dependencias coloniales ganaron su independencia. Otras naciones coloniales mostraban las primeras inquietudes de sus movimientos de independencia. DELL. Sydney. "Bloques de Comercio y Mercados Comunes". FCE- México. 1965. p.12.

¹⁸ CATALANO, Nicola. SCARPA, Riccardo. "PRINCIPIOS DE DERECHO COMUNITARIO". Trad. Fernando M. Mariño Méndez y Ángel G. Chueca. Madrid, Ed. TECNOS, S.A. de C.V. 1988 (c. 1984) p.15.

Revolución industrial hace su aportación unificando las relaciones humanas en zonas cada vez más amplias, diversificando las áreas de intercambio que originaron una nueva división del trabajo y la utilización de una nueva tecnología;¹⁹ factores que acrecentaron la liberalización de la sociedad.²⁰ Sin embargo también la búsqueda de esta expansión de las áreas de influencia trajo consigo en la primera mitad del siglo XX dos conflagraciones mundiales.



Para el cumplimiento de los objetivos de la Sociedad los miembros aceptaron un conjunto de obligaciones (limitaciones de conducta respecto a otros Estados y prestaciones sociales) y de derechos (pretensión jurídica de recibir ciertas prestaciones y poder concurrir a la organización de la sociedad). Los órganos de la Sociedad se instrumentaron de la siguiente forma:



¹⁹ En un mundo que se caracteriza por la diversificación creciente de las actividades productivas y de las aspiraciones colectivas, es la interdependencia y no el aislamiento la regla que tiene mayores posibilidades de transformar la política externa de un país en un instrumento eficaz de desarrollo nacional. ARAGAO, José María. "Integración Latinoamericana y Desarrollo Nacional". Revista de Integración. No.4. Intal, mayo de 1969. Ver en Revista Integración y Comercio. Edición Especial Intal, 2000. p.69

²⁰ La evolución de la Economía Mundial en las dos últimas décadas presenta tres características dominantes: i) el crecimiento económico de los países industrializados está condicionado en grado cada vez mayor por los aumentos de productividad y por la introducción de nuevos productos en el mercado, resultantes ambos de un intenso proceso de innovación tecnológica; ARAGAO, José María. Idem. p.55

La característica de los Estados miembros es que mantenían intacta su propia soberanía, de modo que ninguna decisión se podía adoptar si no era de manera unánime y, en caso de trasgresión, un Estado podía ser expulsado o sufrir sanciones de tipo económico o bélico.²¹

La Asociación de Estados Civilizados no logró impedir el conflicto chino- japonés de 1931, no logró nada en contra de Italia por la conquista de Etiopía en 1935, ni tampoco pudo evitar el desencadenamiento de la Segunda Guerra Mundial por lo que el 18 de abril de 1946 tomó la decisión de disolverse. Su fracaso se debió al carácter ilusorio de garantizar la paz²² entre los Estados, sin limitar la soberanía de los mismos y sin constituir un verdadero súper- estado provisto de soberanía directa sobre todos los ciudadanos de los diferentes Estados.

Las apreciaciones en torno a una figura que limitara la soberanía de los Estados fueron analizadas con más detenimiento, entre los años 30 y 40, por algunos estudiosos ingleses que presenciaron el fracaso de la Sociedad de las Naciones y la precipitación bélica en la historia de Europa.

Teniendo como antecedente dos conflictos armados y ante la exigencia de hacer frente a las necesidades bélicas, los Estados liberales de occidente realizaron una importante experiencia organizativa. En ese sentido, Jean Monnet durante la segunda mitad del segundo conflicto bélico observó que los Estados adheridos a la Alianza para procurarse aprovisionamientos en el mercado mundial, producía un crecimiento en el precio de los bienes necesarios para el propio aprovisionamiento. De manera que solicitó y obtuvo la formación de Comisiones ejecutivas interlineadas para aprovisionamientos de diferente naturaleza. (aceite, granos, semillas, grasas, azúcar, carne, nitrato y la creación de un pool general de transportes). Las Comisiones se componían por representantes de los Estados

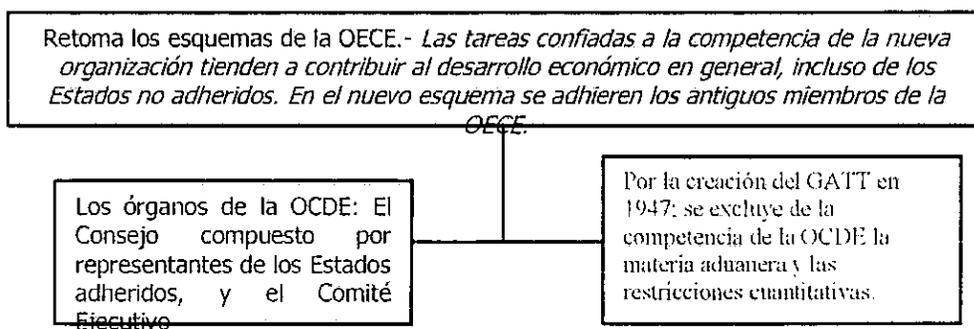
²¹ Una paradoja que el autor evidencia es que tratándose de una Sociedad creada para eliminar la guerra entre los Estados, contemplaba como máxima sanción una guerra entre Estados. CATALANO, Nicola. Ob. Cit. P. 16.

²² De acuerdo con Nicola Catalano el concepto de Paz debe ser entendido como el estado de la sociedad en que los conflictos políticos, económicos y sociales que resuelven por medios constitucionales bajo el imperio de la ley, de modo que se impide y previene la violencia y la guerra. Sólo creando instituciones supranacionales idóneas puede conseguirse la paz. CATALANO. Idem. p. 18.

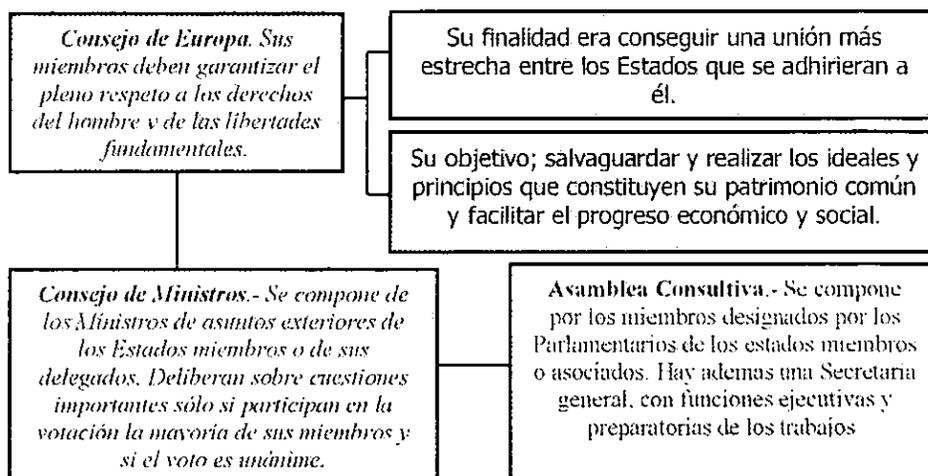
alineados y estaban provistas de amplios poderes dentro de las competencias que se les habían delegado.

El impacto bélico en la historia europea, los llevó a organizarse en el período de posguerra y constituir el primer intento de unificación europea, significado por la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), que tuvo como principal objetivo sentar las bases de la reconstrucción económica (Plan Marshall). En 1961 la OECE fue sustituida por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que tendió a favorecer la expansión económica de los Estados adheridos y el desarrollo del comercio mundial sobre bases de libertad económica.

OCDE



En el período inmediato de la guerra se sintió también la necesidad de crear una organización política capaz de preservar y tutelar mejor los valores civiles, sociales y éticos que constituyen la esencia de la civilización europea. De ese modo W. Churchill estuvo convencido de la creación de una mejor organización política europea, que fue expresada en el discurso de Zurich en 1946. Bajo este incentivo nació en 1949 el "Consejo de Europa".



Entre los méritos del Consejo de Europa se destaca la creación del sistema europeo de la protección de los derechos humanos (firmada en Roma el 4 de noviembre de 1950), que incluso con sus limitaciones es el mejor que hay en el mundo hoy en día. Sin embargo a pesar de sus aciertos adoleció desde el principio de los cimientos que la colocaran como fundamento de una sólida unión europea, debido a que no tenía la facultad de limitar la soberanía de los Estados. Sus órganos pueden deliberar sobre un amplísimo abanico de materias pero los miembros no están obligados a implementar las recomendaciones que les dirija el Consejo.

Un paso decisivo para la unión europea fue la llamada integración económica, que inició por un número pequeño de estados (pequeña Europa), ajenos a la Gran Europa (Estados miembros del Consejo europeo). Sin embargo las estructuras de la integración económica se alargaron a casi toda Europa Occidental. En un principio se crearon uniones aduaneras y comerciales entre un número limitado de Estados. Posteriormente se trabajó en la creación de instituciones integradoras a escala europea con finalidades federalísticas declaradas.

Una vez que el esquema de integración europeo comenzó a tener auge, se advirtió que la base económica del mercado europeo exigía instituciones capaces de realizar el desarrollo a escala continental. Estaba convencido de que la creación de entidades supranacionales capaces de regular la vida económica habría dado origen a una comunidad de intereses entre los ciudadanos de Europa, facilitando la creación de una base federativa con carácter político más general.

El 9 de mayo de 1950, el Gobierno francés propone al Gobierno alemán y al resto de los gobiernos que se ponga en común la producción del carbón y el acero. Se convocó así a la conferencia de París en Junio 20 de 1950 que llevaron al Tratado de París de 18 de abril de 1951 entrando en vigor el 25 de julio de 1952, así nace la Comunidad europea del Carbón y del Acero (C.E.C.A.)

En 1955 se convocó a los seis Estados miembros de la C.E.C.A. donde se estudió la creación de un Comité intergubernamental de expertos, que se encargara de valorar la posibilidad de una integración económica general, mediante la institución de un mercado común. Se reunieron en Bruselas desde septiembre de 1955 hasta abril de 1956 y afrontaron además el problema de una Comunidad de energía atómica, tomando en cuenta el papel que habría tenido dicha fuente energética en el futuro de la economía europea.

El informe Spaak dio cuenta de los resultados de las reuniones y fue aprobado en Venecia en el año de 1956. Después fue convocada una conferencia en Bruselas para redactar los textos de los nuevos tratados, los trabajos duraron desde el 25 de julio de 1956 hasta mayo de 1957. los tratados creadores de la Comunidad económica europea y de la Comunidad europea de energía atómica, fueron firmados en Roma el 25 de marzo de 1957.²³ Se ratificaron por los Parlamentos de los seis Estados miembros en 1957 y entraron en vigor el 1 de enero de 1958.

Se deduce que los tratados que se han desarrollado en el seno de la Europa de la posguerra establecieron órganos supranacionales que limitaron la soberanía de los estados y transfirieron facultades administrativas a los mismos. La limitación de la soberanía de los Estados miembros respecto a las Comunidades constituye la novedad revolucionaria del sistema.²⁴

En ese sentido la Comunidad Económica europea, ha llevado a cabo en los últimos años una de las tareas de integración regional, por consenso de las partes, más trascendental de la historia moderna. De igual manera, la experiencia europea también muestra la importancia de la voluntad política en el avance de la integración por encima de las dificultades económicas. La

²¹ La institucionalización de los Tratados de Roma, establecieron una construcción institucional ad hoc, introducen un reparto de la competencia muy singularizado y ponen el acento en los aspectos esencialmente económicos, centrados además en la creación de una unión aduanera adicionada a algunas políticas comunes y de instrumentos para desarrollarlas. URQUIDI, Víctor L. VEGA, Gustavo. Compiladores. "UNAS Y OTRAS INTEGRACIONES". Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V. – México. 1991. p. 128-129

²⁴ Criterio tomado de: MORALES, Juan Carlos. "Algunas consideraciones en torno al derecho de la integración en América Latina". Revista Tachirensis de Derecho. No.12. Universidad Católica de Tachira. CIJ. Enero-diciembre. 2000. San Cristóbal, Venezuela. p. 76

construcción europea no se desarrolló en un período de auge entre los países miembros, sino que se consolidó y avanzó creando mecanismos de integración aún en períodos de crisis.²⁵

La Unión Europea (UE) es el resultado de un proceso de cooperación e integración que se inició en 1951 entre seis países tras casi cincuenta años y cuatro tandas de adhesión:

1951 *Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos;*

1973 *Dinamarca, Irlanda y Reino Unido;*

1981 *Grecia;*

1986 *España y Portugal;*

1995 *Austria, Finlandia y Suecia*

La UE cuenta hoy con quince Estados miembros y se prepara para su quinta ampliación, esta vez hacia la Europa oriental y del sur.

Sus principales objetivos son:

- *El impulso del progreso económico y social* (la realización del mercado interior desde 1992, el lanzamiento de la moneda única en 1999, de aplicación plena en el 2002);
- *La afirmación de la identidad europea en la escena internacional* (ayuda humanitaria europea a terceros países, política exterior y de seguridad común, intervención para la gestión de crisis internacionales, posturas comunes en los organismos internacionales);
- *La implantación de una ciudadanía europea* (que complementa la ciudadanía nacional sin sustituirla y confiere al ciudadano europeo un cierto número de derechos civiles y políticos);
- *El desarrollo de un espacio de libertad, seguridad y justicia* (vinculado al funcionamiento del mercado interior y, en particular, a la libre circulación de personas);
- *El mantenimiento y desarrollo del acervo comunitario* (conjunto de textos

²⁵ URQUIDI, Víctor. Ob. cit. p. 34

jurídicos aprobados por las instituciones europeas, junto con los tratados fundacionales).²⁶

En lo referido a Latinoamérica los procesos de integración se han ido gestando a través de tratados marco, es decir, instrumentos que señalan los objetivos de cada proceso, establecen las instituciones que dictarán la normativa y aquellas encargadas de aplicarla. No se trata de convenios reglamentarios que legislen minuciosamente sobre los compromisos adquiridos; solamente otorgan un marco institucional e instrumental que permitirá construir de manera gradual el proceso.²⁷

En América Latina el ejemplo más acabado de integración, desde un punto de vista conceptual, lo constituye el Mercosur, esquema de integración que nace precisamente bajo la inspiración del paradigma europeo, y dejará plasmada dentro de su vocación normativa la posibilidad de convertirse en un Mercado Común, hasta lograr una unión económica plena.

Con este paralelismo y visión, el Mercosur desde el *"Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo"* de 1988 entre Brasil y Argentina. Sentó el firme objetivo de consolidar el proceso de integración y cooperación económica bilateral y de conformar un espacio económico común. Para lograrlo se acordó establecer una zona de libre comercio en un plazo de diez años y en una segunda etapa el establecimiento de un Mercado Común a través de la armonización de políticas aduaneras, comerciales y sectoriales. En 1991 se firmó el *Tratado de Asunción*, mismo que no creó un Mercado Común sino que definió el objetivo de hacerlo estableciendo los plazos, mecanismos e instrumentos tendientes a la conformación del mismo. (Art. 1 y 2 del *Tratado de Asunción*)²⁸

²⁶ <http://www.europa.eu.int/abc-es.htm> 08 de Octubre de 2001.

²⁷ MORALES, Juan Carlos. Ob. Cit. 85

²⁸ ART. 1 Tratado de Asunción: Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que deber estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará "Mercado Común del Sur" (MERCOSUR). Este Mercado Común implica: La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente. El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales e internacionales. La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial,

Más allá de este ejemplo concreto, la lección paradigmática de la Unión Europea respecto a los procesos de integración emprendidos en el Continente Americano podría ser la siguiente:

- a) La integración como respuesta las profundas diferencias históricas de sus partes.
- b) La demostración de que es posible armonizar el interés económico y político, más allá del idioma, la cultura y la idiosincrasia.
- c) La multiplicación de los resultados económicos del bloque, a través de la armonización de medidas económicas y políticas comunes.
- d) La experiencia exitosa de un modelo de integración de aspiración profunda, en tiempos de crisis económica y política.
- e) La integración como respuesta exitosa al proceso de globalización.

I.2.1. CRONOGRAMA DE LA UNIÓN EUROPEA

En el cronograma elaborado se abarca desde la firma por parte de Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos; del Tratado de París que da lugar a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (C.E.C.A.), hasta las primeras oleadas de adhesiones en los años 70 y 80. Se ubica también la creación del Mercado Único en 1993 y el lanzamiento del euro el 1 de enero de 1999; así como la reciente apertura de las negociaciones de adhesión con los países de Europa Central y Oriental.

Abril	1951	<i>Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo, Países Bajos firman el Tratado de París por el que se crea la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).</i>
18		
Julio		<i>Entra en vigor el Tratado CECA. Se nombra a Jean Monnet Presidente de la Alta Autoridad y a Paul-Henri Spaak de la Asamblea Común.</i>
23		
Agosto		<i>Toma posesión de su cargo la Alta Autoridad de la CECA.</i>
10		

fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes. El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración. *Artículo 2* El Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados Partes.

- Noviembre
- 10 *El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) decide conceder a los seis una derogación del tratamiento de nación más favorecida, para permitir que cumplan las obligaciones derivadas del Tratado CECA.*
- Enero 1953**
- 1 *Entra en vigor la exacción CECA, primer impuesto europeo.*
- Febrero
- 10 *Se crea el mercado común del carbón y del mineral de hierro. Los seis suprimen los derechos de aduana y las restricciones cuantitativas sobre estas materias primas.*
- Marzo
- 7 *Se publica en el Diario Oficial de la CECA el Reglamento de procedimiento del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. A partir de esa fecha se pueden presentar ante el Tribunal los recursos previstos por el Tratado de París.*
- 9 *Paul-Henri Spaak, Presidente de la asamblea ad hoc creada el 10 de septiembre de 1952, remite a G. Bidault, Presidente del Consejo de la CECA, un proyecto de tratado para constituir una Comunidad Europea de carácter político. Esta Comunidad tendría por finalidad salvaguardar los derechos humanos y los derechos fundamentales; garantizar la seguridad de los Estados miembros frente a las agresiones; asegurar la coordinación de la política exterior de los Estados miembros e instaurar progresivamente el mercado común. El proyecto de tratado prevé cinco instituciones: un Consejo Europeo ejecutivo, un Parlamento bicameral, un Consejo de Ministros nacionales, un Tribunal de Justicia y un Comité Económico y Social.*
- Diciembre 1955**
- 8 *El Consejo de Ministros del Consejo de Europa adopta como emblema la bandera azul con 12 estrellas de oro.*
- Enero 1956**
- 7 *La Alta Autoridad de la CECA confirma el principio de libre circulación, en la Comunidad, de los productos siderúrgicos importados de terceros países.*
- Mayo
- 6 *Paul-Henri Spaak, Ministro de Asuntos Exteriores belga, presenta a sus colegas de la CECA un informe sobre los proyectos de tratados comunitarios que prevén la creación de la CEE y del Euratom.*
- 29 *Se aprueba el informe Spaak. En su reunión de Venecia los Ministros de Asuntos Exteriores deciden abrir negociaciones intergubernamentales para celebrar dos tratados por los que se crearán una Comunidad Económica Europea y una Comunidad Europea de la Energía Atómica.*
- Junio
- 26 *Se abren en Bruselas las negociaciones para la redacción de los textos fundadores de la CEE y del Euratom.*
- Marzo 1957**
- 25 *Los Tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) son firmados por los Seis (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos) en Roma y a partir de entonces serán conocidos como "los Tratados de Roma".*
- Abril
- 17 *Se firman en Bruselas los Protocolos sobre los privilegios e inmunidades concedidos a las Comunidades Europeas y sobre el estatuto del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.*
- Enero 1958**
- 1 *Los Tratados de Roma entran en vigor. Las Comunidades de la CEE y del Euratom empiezan a trabajar en Bruselas. La Asamblea Parlamentaria, establecida en Luxemburgo, y el Tribunal de Justicia son comunes a las tres Comunidades.*

- 7 *Walter Hallstein es elegido Presidente de la Comisión de la CEE, Louis Armand, Presidente de la Comisión del Euratom, y Paul Finet, Presidente de la Alta Autoridad de la CECA.*
- Abril
20 *Se publica el primer Diario Oficial de las Comunidades Europeas, que sustituye al Diario Oficial de la CECA.*
- Octubre
7 *Es creado y establecido en Luxemburgo el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, que reemplaza al de la CECA.*
- Marzo 1959**
- 3 *El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas adopta sus normas de procedimiento.*
- 20 *El Banco Europeo de Inversiones (BEI) concede sus primeros préstamos.*
- Junio
8 *Grecia solicita la asociación con la CEE.*
- Julio
31 *Turquía solicita su asociación a la CEE.*
- Septiembre
10 *Comienzan las negociaciones para la asociación de Grecia a la CEE.*
27 *Comienzan las negociaciones para la asociación de Turquía a la CEE.*
- Enero 1960**
- 4 *Firma en Estocolmo del Convenio Europeo de la Asociación de Libre Comercio (AELC), compuesta por Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido.*
- Mayo
3 *Entra en vigor el Convenio de Estocolmo por el que se crea la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).*
- Diciembre
14 *La Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE) se convierte en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).*
- Julio 1961**
- 31 *Solicitud formal de Irlanda a las Comunidades Europeas.*
- Agosto
9 *Solicitud formal del Reino Unido de ingresar en las Comunidades Europeas.*
10 *Solicitud formal de Dinamarca de ingresar en las Comunidades Europeas.*
- Abril 1962**
- 30 *Solicitud formal de Noruega de ingresar en las Comunidades Europeas.*
- Noviembre
1 *Entra en vigor el Acuerdo de Asociación entre Grecia y la Comunidad.*
- Febrero 1963**
- 5 *Sentencia Van Gend en Loos. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas afirma que la Comunidad implica un nuevo ordenamiento jurídico en cuyo beneficio los Estados miembros han consentido restringir sus Derechos soberanos.*
- Mayo
4 *Apertura oficial de las negociaciones comerciales del GATT (Kennedy Round).*
- Julio
1 *En consonancia con la decisión de agilizar la creación de una unión aduanera, se reducen por sexta vez los derechos de aduana intracomunitarios y se lleva a cabo la segunda alineación del arancel exterior común.*
- Julio 1964**

- 15 *Sentencia Costa / ENEL. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas sostiene que el Derecho comunitario prima sobre el Derecho nacional.*
- Diciembre
- 1 *Entra en vigor el Tratado de Asociación celebrado por la CEE y Turquía.*
- Enero 1966**
- 1 *Tercera y última fase de la transición al Mercado Común, con la sustitución del voto por unanimidad por el sistema mayoritario en casi todas las decisiones del Consejo.*
- Noviembre
- 28 *Reunión conjunta de las Instituciones europeas, en la que las discusiones giran principalmente en torno a los progresos de la Comunidad hacia la unión económica y sus futuras perspectivas.*
- Febrero
- 9 *Decisión del Consejo de Ministros de la CEE de armonizar los impuestos indirectos en la Comunidad, adopción del principio del sistema impositivo sobre el valor añadido y aprobación del primer programa de política económica a medio plazo por el que se definen y fijan los objetivos de la política económica de la Comunidad para los años siguientes.*
- Mayo 1967**
- 11 *Nueva solicitud del Reino Unido de ingresar en la Comunidad, seguida de la de Irlanda y Dinamarca y poco después de la de Noruega. El General De Gaulle se sigue mostrando reacio a aceptar la adhesión británica.*
- 29-30 *Celebración de una cumbre en Roma para conmemorar el décimo aniversario de la firma de los Tratados CEE y Euratom. Los Jefes de Estado y de Gobierno se muestran partidarios de que el Tratado por el que se fusionan las Instituciones de las tres Comunidades entre en vigor el 1 de julio de 1967.*
- Junio
- 30 *Firma por la Comisión del acta final de las negociaciones multilaterales del Kennedy Round del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).*
- Julio
- 1 *Entra en vigor el Tratado de fusión de los ejecutivos de las Comunidades Europeas (CECA, CEE, Euratom). A partir de ese momento las Comunidades Europeas cuentan con una única Comisión y un único Consejo, si bien ambos siguen actuando con arreglo a las normas por las que se rige cada una de las Comunidades.*
- Septiembre
- 13 *Dictamen de la Comisión sobre las solicitudes de adhesión a la CEE del Reino Unido, Dinamarca, Irlanda y Noruega.*
- Julio 1968**
- 1 *Entra en vigor la unión aduanera. Abolición 18 meses antes de lo previsto por el Tratado de Roma de los derechos de aduana del comercio intracomunitario e instauración del Arancel Aduanero Común en sustitución de los derechos de aduana nacionales aplicables comercio con el resto del mundo.*
- Julio 1969**
- 22-23 *El Consejo reanuda el examen de la solicitud de adhesión a la CEE del Reino Unido, Dinamarca, Irlanda y Noruega y pide a la Comisión actualice al respecto su dictamen de septiembre de 1967.*
- Agosto
- 10 *Actualización por la Comisión a petición del Consejo del dictamen sobre la solicitud de adhesión a la CEE del Reino Unido, Dinamarca, Irlanda y Noruega.*
- Octubre
- 1 *Dictamen suplementario de la Comisión sobre las solicitudes de adhesión a la CEE del Reino Unido, Dinamarca, Irlanda y Noruega.*

- Noviembre**
- 12 *Sentencia Stauder. Primeras observaciones del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas sobre la protección del individuo, en las que sostiene que los principios generales del Derecho comunitario, por cuyo respeto deber velar el Tribunal, incluyen los derechos fundamentales del individuo.*
- Diciembre**
- 1-2 *Celebración de una cumbre en La Haya. Los Jefes de Estado y de Gobierno reiteran su deseo de seguir avanzando paulatinamente hacia una auténtica unión económica y monetaria y hacia la estrecha equiparación de las políticas sociales que ello implica y reiteran también su visto bueno al principio de la ampliación de la Comunidad.*
- 31 *Finaliza el período transitorio de doce meses previsto por el Tratado constitutivo de las Comunidades Económica Europea (CEE) para la instauración del Mercado Común.*
- Junio 1970**
- 30 *Se inician en Luxemburgo las negociaciones con cuatro futuros Estados miembros (Dinamarca, Irlanda, Noruega y Reino Unido).*
- Julio**
- Febrero 1971**
- 12 *Adopción por el Parlamento Europeo de una resolución referente al informe de la Comisión sobre el estado de aplicación de las Directivas del Consejo en materia de libertad de establecimiento y de prestación de servicios, en la que se hace hincapié en la necesidad de que los Estados miembros apliquen dichas Directivas y la Comisión supervise su correcta aplicación.*
- Enero 1972**
- 22 *Firma por Dinamarca, Irlanda, Noruega y el Reino Unido de los Tratados de Adhesión a las Comunidades Europeas.*
- Septiembre**
- 12 *Reunión en Roma de los ministros de finanzas de los Seis y de los cuatro países que han solicitado su adhesión. Acuerdo sobre la necesidad de crear un fondo de cooperación monetaria europea en la primera etapa de la Unión Económica y Monetaria.*
- Enero 1973**
- 1 *Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido ingresan en las Comunidades Europeas. Entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio celebrado entre la Comunidad y Austria, Suiza, Portugal y Suecia.*
- Enero 1974**
- 1 *Entran en vigor los Acuerdos entre la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y Austria, Portugal, Suiza y Suecia.*
- Septiembre**
- 17 *Aprobación formal por el Consejo de una serie de directrices para la negociación de amplios acuerdos con España, Israel, Argelia, Marruecos y Túnez y la ampliación del existente con Malta a los temas de cooperación y agricultura.*
- Junio 1975**
- 12 *Solicitud formal de adhesión de Grecia a las Comunidades Europeas.*
- Julio**
- 22 *Firma de un Tratado, que entrará en vigor en junio de 1977, por el que se conceden al Parlamento Europeo poderes presupuestarios y se crea el Tribunal de Cuentas.*
- Julio**
- 27 *Se inician formalmente las negociaciones para la adhesión de Grecia a la Comunidad.*

Marzo	1977
28	Solicitud formal de adhesión de Portugal a las Comunidades Europeas.
Julio	
28	Solicitud formal de adhesión de España a las Comunidades Europeas.
Marzo	1978
9	Sentencia Simmenthal. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas consolida el principio de primacía del Derecho comunitario.
Mayo	
19	Dictamen favorable de la Comisión sobre la solicitud de adhesión de Portugal.
Febrero	1979
5	Inauguración formal en Bruselas de las negociaciones de adhesión de España.
Enero	1981
1	Grecia se convierte en el 10º miembro de la Comunidad Europea.
Febrero	1985
1	Groenlandia abandona la Comunidad pero permanece asociada a ella como territorio de ultramar.
Junio	
12	Firma de los Tratados de Adhesión de España y Portugal.
Septiembre	
9	Se celebra la primera reunión de la Conferencia Intergubernamental con la presencia de los Ministros de Asuntos Exteriores de los Diez y de España y Portugal.
Enero	1986
1	Adhesión de España y Portugal a las Comunidades Europeas.
Abril	1987
14	El Gobierno turco solicita oficialmente la adhesión a las Comunidades Europeas.
Julio	1989
17	Austria solicita oficialmente la adhesión a la Comunidad Europea.
Julio	1990
4	Chipre solicita oficialmente la adhesión a las Comunidades Europeas.
16	Malta solicita oficialmente la adhesión a las Comunidades Europeas.
Diciembre	
9-10	Celebración en Maastricht del Consejo Europeo. Acuerdo sobre el proyecto de Tratado de la Unión Europea.
Febrero	1992
7	Firma en Maastricht del Tratado de la Unión Europea por los Ministros de Asuntos Exteriores y de Economía de los Estados miembros.
Marzo	
18	Solicitud formal finlandesa de adhesión a las Comunidades Europeas.
Mayo	
2	Firma en Oporto, Portugal, del acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo.
20	Suiza solicita formalmente entrar a formar parte de las Comunidades Europeas.
Noviembre	
25	Solicitud formal noruega de adhesión a las Comunidades Europeas.
Febrero	1993
1	Inicio en Bruselas de las negociaciones para la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia.
Abril	

5	<i>Inicio en Luxemburgo de las negociaciones para la adhesión de Noruega.</i>
Noviembre	
1	<i>Finalizan todos los procedimientos de ratificación y entra en vigor el Tratado de la Unión Europea.</i>
Marzo	1994
30	<i>Concluyen en Bruselas las negociaciones para la adhesión de Austria, Suecia, Finlandia y Noruega.</i>
31	<i>Solicitud formal de Hungría de adhesión a la Unión Europea.</i>
Abril	
5	<i>Solicitud formal de Polonia de adhesión a la Unión Europea.</i>
Enero	1995
1	<i>Austria, Finlandia y Suecia, miembros de la Unión Europea.</i>
Junio	
22	<i>Solicitud de Rumanía de adhesión a la Unión Europea.</i>
27	<i>Solicitud de Eslovaquia de adhesión a la Unión Europea.</i>
26-27	<i>Celebración en Cannes del Consejo Europeo. Acuerdo global sobre financiación exterior, en el que se incluyen las normas de financiación del VIII Fondo Europeo de Desarrollo (FED) destinado a los países de África, Caribe y Pacífico (ACP). Confirmado para el 1 de enero de 1999 el paso a la moneda única.</i>
Octubre	
27	<i>Solicitud formal de Letonia de adhesión a la Unión Europea.</i>
Diciembre	
12	<i>Solicitud formal de Lituania de adhesión a la Unión Europea.</i>
Enero	1996
1	<i>Entra en vigor la unión aduanera entre la UE y Turquía.</i>
17	<i>La República Checa solicita oficialmente la adhesión a la Unión Europea.</i>
Junio	
10	<i>Eslovenia solicita oficialmente la adhesión a la Unión Europea.</i>
Septiembre	
27	<i>Los 15 Estados miembros de la Unión Europea firman un convenio relativo a la extradición y un protocolo relativo a la protección de los intereses financieros de las Comunidades. El Consejo adopta los actos correspondientes.</i>
Febrero	1998
1	<i>Entran en vigor los Acuerdos europeos con Estonia, Letonia y Lituania.</i>
Enero	1999
1	<i>Implantación oficial del euro.²⁹ Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y Portugal adoptan el euro como moneda oficial.</i>
Mayo	
1	<i>Entra en vigor el Tratado de Amsterdam.</i>
Diciembre	
10-11	<i>El Consejo Europeo se reúne en Helsinki, Finlandia. Se decide abrir negociaciones de adhesión con Rumanía, Eslovaquia, Letonia, Lituania, Bulgaria y Malta y aceptar a Turquía como país candidato y convocar en febrero de 2000 una Conferencia</i>

²⁹ El 1 de enero de 1999, a las 0.00 horas, el euro se convirtió en la moneda oficial de once Estados miembros de la Unión Europea, con un tipo de conversión fijo en su moneda nacional. Los billetes y monedas en euros no circularán hasta el 1 de enero de 2002, pero la nueva moneda ya puede ser utilizada por los consumidores, los minoristas, las empresas y las administraciones públicas en forma de dinero escritural. El 1 de enero de 2001, Grecia se incorporó a la zona euro que reagrupa actualmente 12 Estados miembros. Fuente: <http://www.europa.eu.int/geninfo>

Intergubernamental de revisión de los Tratados.

Septiembre 2000

19 Se celebran en Bruselas la séptima reunión del Consejo de Asociación entre la Unión Europea y Hungría y la sexta reunión del Consejo de Asociación entre la Unión Europea y la República Checa.

Noviembre

8 La Comisión entrega al Consejo el informe global sobre la ampliación, que consiste en informes provisionales que evalúan la preparación de los países candidatos y en una propuesta de "asociación para la adhesión" que identifica las cuestiones claves que Turquía debe completar antes de empezar las negociaciones de adhesión.

Diciembre

7-9 Se celebra en Niza, Francia, un Consejo Europeo. El Consejo confirma que desea que la carta de derechos fundamentales, proclamada conjuntamente por el Consejo de la UE, el Parlamento Europeo y la Comisión, sea difundida lo más ampliamente posible entre los ciudadanos de la Unión. Acoge con satisfacción la intensificación de las negociaciones de adhesión con los países candidatos y aprecia los esfuerzos hechos por tales países para cumplir con las condiciones de adopción, puesta en práctica y aplicación real del acervo; acoge con satisfacción los progresos hechos en la ejecución de la estrategia de preadhesión de Turquía. El Consejo también delibera sobre la seguridad europea y la política de defensa; aprueba el orden del día social europeo; trata de la innovación y el conocimiento en Europa; la coordinación de políticas económicas; la salud y seguridad del consumidor; la seguridad marítima; el medio ambiente; los servicios de interés general; la garantía de suministros de ciertos productos; la libertad, la seguridad y la justicia; la cultura; las regiones exteriores y las relaciones exteriores. La Conferencia Intergubernamental finaliza con un acuerdo político sobre el Tratado de Niza.

Febrero **2001**

26 Tras el Consejo Europeo de diciembre de 2000, celebrado en Niza, Francia, se firma un nuevo Tratado (Tratado de Niza)³⁰, que modifica el Tratado sobre la Unión Europea y los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas.

Fuente: Catalano, Dell, Tamames, Urquidi. <http://www.europa.eu.int>

I.3. MARCO ECONÓMICO

I.3.1. MARCO DE REFERENCIA.

Con una población de más de 500 millones de habitantes y una extensión geográfica de más de veinte millones de km²; que abarcan de la cordillera andina, que se extiende por todo el occidente de Sudamérica, a la selva tropical de la cuenca amazónica; de las áridas llanuras del norte de México a las fértiles praderas de la pampa argentina, latinoamérica se sigue presentando como una región con posibilidades de futuro.

³⁰ Durante el Consejo Europeo celebrado en Niza del 7 al 9 de diciembre del 2000, los Jefes de Estado y Gobierno de los 15 Estados miembros celebraron la Conferencia Intergubernamental sobre la reforma institucional, llegando a un acuerdo político sobre un proyecto de nuevo Tratado que introducirá modificaciones en el Tratado de la Unión Europea, los Tratados de las Comunidades Europeas así como en el Protocolo sobre la ampliación de la Unión Europea. Las enmiendas contempladas entrarán en vigor cuando todos los Estados miembros hayan ratificado el Tratado de Niza de acuerdo con sus normas constitucionales respectivas. http://www.europa.eu.int/geninfo/key_es.htm 08 de Octubre de 2001.

América latina es joven y moderna, puesto que fue en el siglo XIX cuando las naciones de la región obtuvieron su independencia política de los colonizadores; más de un siglo antes de que fuera conseguido por los movimientos anticoloniales de otros países del Tercer Mundo; pero es antigua como expresión de la cultura de la humanidad, ya que sus antecedentes se remontan a más de 3000 años, con una mezcla transformadora, resultado de la conjunción de tres culturas que son la europea, africana y americana o indígena.

El perfil actual de la región latinoamericana es un catálogo de contrastes sorprendentes, donde convive una enorme riqueza, con un preocupante aumento de pobreza; zonas urbanas de primer mundo y zonas marginadas así como grandes expresiones de cultura que contrastan con tasas preocupantes de analfabetismo. En el terreno político, Latinoamérica se encuentra integrada por veintiséis naciones que se caracterizan por un avance significativo en los procesos democráticos y como excepción un régimen socialista que prevalece en Cuba.³¹

Históricamente América latina ha pasado por largos y profundos periodos de agitación, de igual modo que ha tenido periodos de estabilidad. La conquista fue el detonador de una serie de violencia política que se manifestó en golpes, asesinatos, movimientos armados, intervenciones militares y de manera aislada algunas revoluciones sociales. Ha sido también como continente joven, un terreno fértil en cuanto a la lucha ideológica entre liberalismo, positivismo, corporativismo, anarquismo, socialismo y fascismo.

Durante la Conquista, a Latinoamérica se le describió como una mina fabulosa de recursos naturales, principalmente de oro y plata. En la actualidad se le sigue viendo como una tierra de oportunidades en atención a la riqueza de sus recursos naturales, como petróleo, gas, cobre, hierro, mantos acuíferos y extensas áreas de cultivo; así como también por la importancia de sus mercados

³¹ estos dos grandes pilares de la globalización – la democracia y la reforma de la economía- en América Latina fueron cayendo los ideales del socialismo colectivista a la latinoamericana, los regímenes militares, las economías cerradas con alto intervencionismo estatal y las ilusiones de integración regional cerrada. DÍ TELLA., Torcuato S. compilador, "ARGENTINA- CHILE, ¿DESARROLLOS PARALELOS?", ISEN. 1ª edición. Nuevo Hacer, Grupo Editor Latinoamericano- Buenos Aires, 1997. p.235.

internos y financieros. Sin embargo en la región es evidente también un cuadro de pobreza extrema: campesinos sin medios para hacer producir las tierras, desempleo urbano, niños sin alimento y por ende altos índices de desnutrición. Un dicho muy repetido resume la escena: "América Latina es un mendigo sobre una montaña de oro."³²

América latina se ha caracterizado en el tiempo por sus procesos de inestabilidad política, atribuida a la existencia de regímenes dictatoriales que impidieron el desarrollo uniforme de la región. Al respecto, observadores estadounidenses y europeos establecieron la conveniencia de cambiar a la dictadura por una democracia a fin de estabilizar la organización política.³³ El panorama mejoró a fines de los años cincuenta y principios de los sesenta cuando el crecimiento económico empezó a generar un cambio social y una transición de una sociedad rural a una sociedad urbana. (Teoría de la modernización). Sin embargo, la prosperidad general en estos años únicamente se manifestó en México y Brasil gracias al llamado desarrollo estabilizador; dándose por lo general en los demás países una enorme desigualdad en la distribución de la renta, aumentándose la brecha entre el nivel de vida de la ciudad y el campo. De igual modo descendió la capacidad del capital doméstico para competir con las enormes firmas transnacionales, y la política seguía a duras penas el modelo predicho por muchos expertos de la modernización. Las elites de clase media relativamente privilegiadas, forjaron un sentimiento de conciencia de clase, que en momentos difíciles como en Argentina en 1955 o 1976; Brasil en 1964 y Chile en 1973³⁴; los llevó a unirse con las clases gobernantes en oposición a las masas populares. La política entonces se tornó autoritaria y surgieron los gobiernos militares en

³² SKIDMORE., Thomas E. "HISTORIA CONTEMPORÁNEA DE AMÉRICA LATINA".Grijalbo Mondadori- Barcelona 1996. P. 15

³³ Ante el desequilibrio político en Latinoamérica los escritores norteamericanos y europeos se preguntaban que era lo que fallaba América Latina o los latinoamericanos. Durante muchos años, se aceptaron como respuestas una mezcla de epítetos racistas, simplificaciones psicológicas, trivialidades geográficas y distorsiones culturales. Según tales consideraciones América Latina no podían lograr la democracia porque sus gentes de piel oscura (negros e indios) no eran adecuados para ella; o porque los apasionados temperamentos latinos no la soportaban, los climas tropicales la impedían de algún modo, o las doctrinas de la iglesia católica o romana la inhibían. SKIDMORE. Idem. p. 17

³⁴ La democracia no aparece súbitamente en Chile. Desde 1830 y durante el siglo XIX se despliega como un proceso lineal, en que gradual y constantemente se avanza en la adquisición de derechos y libertades civiles y políticas. LARRAÍN., B., Felipe. Editor; "DESARROLLO ECONÓMICO EN DEMOCRACIA". Ediciones Universidad Católica de Chile, Abril 1988. p. 94

absoluta contradicción con la teoría de la modernización y su avance democrático.³⁵

Posteriormente América latina se desenvuelve en la "teoría de la dependencia", con la cual se intenta entender el autoritarismo político. Según esta doctrina, la denominación y situación de dependiente³⁶ de las economías latinoamericanas ponía limitaciones inherentes a su capacidad de crecimiento, especialmente en la industria.

Más allá de estas interpretaciones, a principios de la década de los ochenta se presentan nuevos problemas económicos como la crisis en las cuentas externas y la falta de capacidad de los países para pagar las importaciones necesarias como ocurrió en México, Chile y Brasil.

Es en los ochenta también cuando se inicia un desplazamiento de los regímenes políticos autoritarios, supliéndolos por dirigentes civiles y gobiernos más demócratas. Hoy en día todos los países de la región, con la excepción de Cuba, tienen gobiernos electos.

En la década de los noventa se abre una nueva posibilidad para la vida política, económica y social de América Latina. Después de los que se llamó la "década perdida" de los ochenta, pasamos a la que se ha dado en llamar la "década de las luces y de las sombras" de la década de los noventa que se desarrolló ante

³⁵ Ante los resultados que se obtuvieron con la "teoría de la modernización" y de inquirirse acerca de cuál había sido el error por el que se habían obtenido esos resultados, aparecieron dos conjuntos de respuestas. Un grupo de estudiosos se centró en las tradiciones de América Latina y sus orígenes Español y Portugués. Estos analistas sostuvieron que la política antidemocrática era (y sigue siendo) producto de una perspectiva católica y mediterránea del mundo, que hacía hincapié en la necesidad de armonía, orden y eliminación de conflictos. Al no haber logrado captar ese plan argumental en la experiencia ibérica, los estudiosos habían confundido forma con sustancia, retórica con realidad. Las Constituciones latinoamericanas nunca eran tan democráticas como parecían, los partidos políticos no eran tan representativos como podrían aparentar. La comunidad académica norteamericana y europea, interpretó mal los hechos sociales.

Un segundo grupo de investigadores aceptó el enlace de las causas socioeconómicas de la teoría de la modernización con los resultados políticos, pero dieron la vuelta a la respuesta: el desarrollo económico latinoamericano era cualitativamente diferente del de Norteamérica y Europa Occidental y, por lo tanto, producía resultados políticos distintos. De forma específica, sostenían que la experiencia latinoamericana estaba determinada por el hecho profundo de su dependencia económica. SKIDMORE. Ob. cit. p. 17

³⁶ La relación de interdependencia de dos o más economías y entre éstas y el comercio mundial toma la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y autosostenerse, mientras que otros países (los dependientes) sólo pueden hacerlo como reflejo de esa expansión, que puede tener un efecto positivo o negativo en su desarrollo inmediato. SKIDMORE. Idem., p. 18.

el protagonismo de la democracia y el libre mercado de Estados Unidos³⁷; una década que transitó del optimismo, a la duda y al desencanto y en la que los países latinoamericanos iniciaron en algún momento el camino de la apertura económica, la privatización del Estado y un estrecho seguimiento de los controles macroeconómicos.

I.3.2. REFORMAS ESTRUCTURALES DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS.

“La gran desigualdad social ha sido una característica frustrante del desarrollo económico latinoamericano. No en vano América Latina se ha caracterizado por ser la región del mundo con los más elevados índices de desigualdad en la distribución del ingreso. Los niveles de pobreza, aunque inferiores a aquellos típicos de otras partes del mundo en desarrollo, siguen siendo extremadamente elevados y, para el conjunto de la región, se encuentran hoy encima de los niveles que se observan antes de la crisis de la deuda. Estas son las condiciones a que se enfrentan hoy los nuevos elementos que han alterado la dinámica económica y social de la región.”³⁸

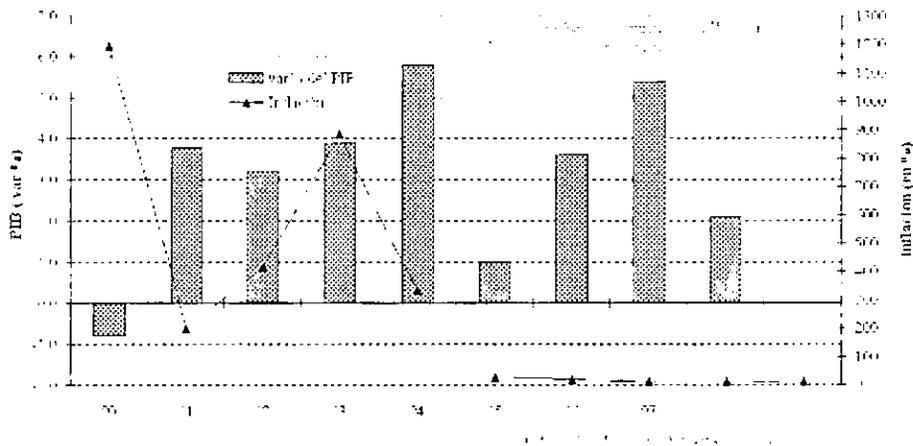
La política de ajuste estructural emprendida por los países de la región durante la década de los noventa, ha tenido como elementos constantes la liberalización del comercio, el control de los índices macroeconómicos, privatización de empresas de Estado y control de déficit fiscal.³⁹

³⁷ Importante en la evolución de esa conciencia regional han sido las relaciones con los Estados Unidos. El control de gran parte de las fuentes de materias primas regionales, de servicios públicos y de actividades comerciales por empresas norteamericanas había creado vínculos de estrecha dependencia, con respecto a los Estados Unidos, de los países, particularmente los de la zona del Caribe. A partir de la primera Guerra Mundial se intensificó la penetración de los capitales norteamericanos, tanto en la forma tradicional de inversiones de cartera, como en forma de control de empresas. Esta segunda forma de participación adquirió gran impulso, a partir de los años treinta, en el sector manufacturero, precisamente el de más rápida expansión. De esta manera se configuró una clara situación de dominación económica de la región por los Estados Unidos, lo que vino a ampliar y profundizar la tradicional dominación política, institucionalizada en el conjunto de organismos panamericanos. FURTADO, Celso. “LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA, FORMACIÓN HISTÓRICA Y PROBLEMAS CONTEMPORÁNEOS”, 20ª edición. Siglo Veintiuno Editores- México 1987. p. 16

³⁸ Revista de la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe CEPAL”, Secretario Ejecutivo José Antonio Ocampo. Publicación de las Naciones Unidas. No. 65 Agosto de 1998. Santiago de Chile. P.7

³⁹ LEDESMA, Carlos A., ZAPATA. Cristina I., “NEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL”. Ediciones Macchi- Buenos Aires 1995. p. 19 y 20..

América Latina: Crecimiento del Producto Interno Bruto e Inflación, 1990-1999



Durante las dos últimas décadas se han presentado grandes transformaciones en la configuración económica de la región. En particular el avance tecnológico de las telecomunicaciones, la revolución digital y la integración comercial y financiera de los mercados pusieron en entredicho la eficiencia y la conveniencia de las formas de organización económica anteriores; las cuales de hecho vivían los resultados de su propia insuficiencia. Como resultado de este proceso, muchos países redefinieron la participación del Estado en sus economías y reorientaron el diseño de sus políticas económicas hacia el fortalecimiento de procesos productivos cada vez más abiertos al comercio y a la competencia internacional.⁴⁰

Para lograr esas adecuaciones fue necesario implementar un sistema de reformas macroeconómicas que incidieran de manera directa en la competitividad interna, en la productividad de los trabajadores y en el entorno institucional⁴¹. De igual

⁴⁰ Durante los años noventa los gobiernos se han vuelto más selectivos en el establecimiento de la política industrial, conscientes de que en el pasado se desperdiciaron millones de dólares en esfuerzos burocráticos por modernizar y reorientar la actividad económica. RUGMAN, Alan M., "NEGOCIOS INTERNACIONALES, UN ENFOQUE DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA". Mc.Graw Hill- México 1996. Traducido por Rosa María Rosas Sánchez. p.648

⁴¹ En términos generales, la naciente estrategia del comercio en la América Latina durante los años ochenta se basó en un estandarizado modelo de reforma comercial (MRC) propuesto por las instituciones de Bretón Woods. Los elementos de este modelo son muy conocidos, y forman parte integral de las políticas de ajuste estructural recomendadas por los organismos multilaterales con objeto de dejar atrás el subdesarrollo (Krueger, 1982). La supresión de barreras comerciales, la rápida reducción de aranceles y la eliminación de subsidios se consideran como parte de un proceso general de desregulación del mercado interno, incluyendo la privatización de empresas estatales. VICTOR BULMER. Thomas. "EL NUEVO MODELO ECONÓMICO EN AMERICA LATINA, SU EFECTO EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EN LA POBREZA". Fondo de Cultura Económica- México 1996 p.46 y 47.

modo adoptaron medidas de austeridad fiscal y monetaria para hacer frente a los desequilibrios macroeconómicos derivados de la crisis del endeudamiento de la década anterior y aplicaron políticas de liberalización y desregulación de los mercados internos, para perfeccionar el funcionamiento de los mismos y contribuir al aumento de la competitividad internacional de las unidades productivas instaladas en su territorio.

El proceso de reformas estructurales orientado a abrir las economías a la competencia externa y dar una mayor participación en el desarrollo al sector privado se inició principalmente en algunos países de América Latina en los años sesenta, pero se desaceleró en el primer lustro de los setenta. A mediados de los ochenta, tomó nuevo impulso y se generalizó en toda la región acompañado los esfuerzos tendientes a reestablecer los desequilibrios macroeconómicos internos. De esta manera puede considerarse que en la década de 1990 este proceso se consolidó, aunque avanzando a ritmo desigual en los distintos países de la región en las áreas comercial, financiera, laboral, y de la seguridad social, y de la reforma del Estado.

A fines de 1999 los procesos de reforma estructural se estancaron debido a que los gobiernos centraron sus esfuerzos en el manejo coyuntural con vistas a enfrentar la crisis financiera internacional.

No obstante las reformas estructurales y los procesos de estabilización macroeconómica no agotan el legado que recibe la región a comienzos del siglo XXI. Éste incluye también factores estructurales profundamente enraizados en la historia misma, además de efectos de la crisis de la deuda que no se han superado plenamente, así como otros procesos sociales y políticos.

En ese contexto, el manejo coyuntural adquirió prioridad, mientras que las reformas estructurales modularon su dinamismo a finales del siglo. No menos importante fue el costo político que supone la realización de algunas reformas, por ejemplo, las privatizaciones, en una situación de desempleo ascendente. También es significativo que en varios países en 1999 fue un año electoral y,

además un periodo complejo en términos de orden público, dos factores que son adversos a las reformas estructurales.

Con respecto a las privatizaciones, la postergación de muchos de los proyectos previstos se reflejó en el monto total recaudado, que escasamente superó los 12,000 millones de dólares. Si bien en este plano el liderazgo recayó en Argentina y Brasil, en términos relativos se destaca República Dominicana que en 1999 obtuvo ingresos por privatizaciones equivalentes a 6% del PIB.

El impacto de la crisis económica en el ámbito del comercio internacional fue aún más significativo que en otros. Las diversas medidas de ajuste adoptadas en muchos países de la región con el objeto de frenar las importaciones, incluyeron devaluaciones, incrementos de aranceles y aplicación de medidas no arancelarias. Esto dio lugar a fricciones fuertes dentro del MERCOSUR y de la Comunidad Andina. Sin embargo, tanto la recuperación de la actividad económica como la mejoría de los términos del intercambio auguran una futura retirada de las medidas proteccionistas.

Los cambios estructurales también se han manifestado en estabilización de la inflación de América Latina, con base a la consistencia de las políticas monetarias que dieron como resultado que la tasa media de inflación regional bajara de más de 3000% en 1990, a cifras de un dígito en la mayoría de los países.⁴² A la luz de los desequilibrios fiscales que caracterizaron la economía latinoamericana desde fines de los años setenta y de la larga historia inflacionaria de varios países, sobre todo los sudamericanos, estos logros son definitivamente sobresalientes.

En el terreno comercial, América Latina tuvo durante la década de los noventa, una de las tasas más altas de crecimiento, tanto en volumen como en valor. Entre 1990 y 1999 las exportaciones crecieron 8.5% en volumen y 7.9% en valor; recuperándose el comercio intrarregional, que había sufrido un fuerte retroceso en los ochenta; y mejorándose la composición de las exportaciones. Aumentándose el renglón de bienes industrializados de un 63% a un 77%.

⁴² Tendencias publicadas en: <http://www.cepal.org> y <http://www.mercosur.com>

El hecho económico más destacado de los noventa ha sido la renovación del crecimiento, en un contexto de mayor preocupación por los desequilibrios macroeconómicos internos. Lo primero ha sido mucho más evidente en la región latinoamericana, donde el ritmo promedio de expansión del PIB supera el de la década pasada (3.3% en los noventa, frente al 1.0% de la década de los ochenta; ó 1.6% frente a -0.9% en términos de crecimiento del PIB per capita) y se aprecia una aceleración en el grueso de los países. No obstante, el crecimiento promedio de la región sigue siendo menor a lo que hace falta para cerrar la brecha con los países más desarrollados.⁴³

Estas son las luces de un período en el que los países de la región apostaron al modelo liberal de economía abierta para mejorar su bienestar social y económico. Incluso en lo político, se puede decir que se consolida y se legitima la democracia como sistema político; situación que resulta evidente ante el predominio que existe actualmente de los gobiernos democráticos, en comparación a los cinco que había en la región en 1930 y siete en 1948.

Sin embargo, la misma década de los noventa aporta sombras de alerta que indican que hay una tarea enorme por delante en términos de eficiencia y justicia social. Que ha faltado consistencia para lograr un crecimiento sostenido, y solidez para resistir los embates de los nuevos vientos globales de carácter financiero. Y que no se ha generado la capacidad para exportar más de lo que se compra.

De igual manera hay asignaturas pendientes en materia de transformación productiva, aumento de la productividad y disminución de las desigualdades. Con motivo de las crisis de los últimos años de los noventa, se estima que 20 millones de personas cayeron en la pobreza en América Latina, la cual, conforme al ritmo de la región, tardará más de un cuarto de siglo en reducir a la mitad los niveles actuales.

De la evaluación que se hiciera de la reestructuración de los noventa, tendría que aceptarse que siguen como grandes pendientes los temas de pobreza y desigualdad.

⁴³ Con cifras de <http://www.cepal.org>

I.3.3. LA INSERCIÓN AL PROCESO EXPORTADOR.

La inserción de los países latinoamericanos en las líneas en expansión del comercio internacional tomó impulso a partir de los años cuarenta del siglo XIX⁴⁴ donde también se dio un desarrollo y perfeccionamiento de la tecnología evidenciándose en los medios de transporte que se requirieron para hacer que los enormes volúmenes de producción agrícola se desplazaran en el interior del territorio, lográndose con ello una vigorosa unificación interna que también fue determinante para insertar a Latinoamérica dentro de los esquemas de comercialización de aquél momento y cuya evolución ha sido una constante.

La inserción de la región latinoamericana dentro de la economía internacional se ha caracterizado principalmente por la comercialización de los productos del sector primario, materias primas, alimentos no procesados así como minerales en bruto. Este tipo de comercialización de productos básicos es característico de los países en vías de desarrollo, que no cuentan con la industrialización necesaria para transformar sus productos básicos y aportarle un valor agregado a su materia prima transformándola en manufacturas y generar con ello márgenes de ganancia mayores, además de la creación de fuentes de trabajo con el establecimiento de una industria transformadora de materias primas.⁴⁵

En 1997 solamente Ecuador, México y Venezuela presentaron saldos comerciales positivos en valores corrientes, aunque significativamente menores si se les

⁴⁴ En este capítulo se ha establecido un marco cronológico en el que a los países latinoamericanos parece que se les toma en cuenta en el escenario del comercio exterior a partir de la segunda mitad del siglo XIX que se intensificó por la Revolución Industrial Inglesa. Sin embargo, " América Latina no estuvo aislada de los circuitos del comercio internacional antes de esa segunda mitad del siglo XIX, se conocen ejemplos de varios productos latinoamericanos tales como metales preciosos y el azúcar, que se integraron desde tiempo atrás en el mercado internacional. Lo que si no puede negarse es que la segunda mitad de ese siglo significó un giro definitivo. La integración de los países de la economía mundial se efectuó en función de lo que se ha llamado la división internacional del trabajo, es decir, que cada país se especializó en un determinado producto." DABÈNE. Olivier., "SÍNTESIS, AMÉRICA LATINA EN EL SIGLO XX"., Editorial Síntesis, Madrid España 1999. p. 56.

⁴⁵ El papel de las exportaciones en la economía chilena experimenta un cambio fundamental inducido por las reformas estructurales aplicadas en la década del 70. Hay diferentes elementos que generan este cambio: (1) Durante la década del 70, la reforma comercial, i.e., la apertura unilateral de la economía (reducción unilateral de tarifas y eliminación de barreras no arancelarias) eliminó el sesgo antiexportador de la estrategia de industrialización que se basó en la sustitución de importaciones. (2) Durante la década del 80 se implementó una devaluación (real) cambiaria significativa que se mantuvo por un período relativamente extenso (más de 6 años), lo cual proporcionó incentivos claros y estables al sector exportador. (3) El entorno económico prevaeciente de mercados libres, economía abierta, privatización, desregulación y desburocratización, incrementó la eficiencia general de la economía y estimuló al sector privado a transformarse en agente

relaciona con los resultados de 1996. La acumulación de déficit en el comercio de los bienes se dio conjuntamente con la presencia de tasas de crecimiento de las exportaciones iguales o superiores al 10%, salvo en Paraguay y los países petroleros, tales como Ecuador y Venezuela. Este crecimiento estuvo determinado por el incremento de las cantidades embarcadas, dado que los precios de los principales productos exportados por estos países, en particular el petróleo, el cobre, el trigo y otros cereales, empezaron una caída espectacular a partir de la segunda mitad de 1997.

Los precios de los productos manufacturados también disminuyeron con respecto a 1996 cerca de 9%. Siendo las economías más afectadas las de Argentina, Chile y Venezuela. Mientras que una situación más estable se vivió en los países centroamericanos que por la comercialización de banano, de café, camarones y harina de pescado contrarrestaron la caída de los precios del petróleo.

La comercialización de los productos primarios tiene la desventaja de que obedece a la demanda de los mismos, por lo que una economía que depende de ellos está permanentemente expuesta a los peligros del mercado. Esta situación fue una constante en 1998, puesto que los saldos negativos en la región se hacían presentes y únicamente Venezuela parecía con un resultado favorable sólo con una pequeña fracción del superávit de 1996. De este modo el drástico descenso de precio de los productos básicos, asociado a problemas de sobreoferta y de una marcada disminución de la demanda, dejó en evidencia la vulnerabilidad de la oferta exportadora de los países latinoamericanos.

La solución a estos problemas en un primer plano es el logro de la diversificación de las exportaciones ya sea en cuanto a los productos mismos o a los mercados de destino. De los países que integran la ALADI únicamente Argentina y Brasil pudieron diversificar en ambos aspectos, mientras que México y Uruguay pudieron diversificar en cuanto a los productos pero estando concentrados en Estados Unidos y Argentina respectivamente. Es importante destacar que México

productivo principal. MELLER., Patricio., SÁEZ. Raúl Eduardo. "AUGE EXPORTADOR CHILENO, LECCIONES Y DESAFÍOS FUTUROS". CIEPLAN/DOLMEN EDICIONES- CHILE 1997. p. 12

ha logrado diversificar sus exportaciones con productos manufacturados no basadas en recursos naturales y con una mayor base tecnológica.

Otro grupo de países entre los que se encuentran Chile, Colombia y Perú que centran sus exportaciones en un pequeño número de productos, pero cubren una gran variedad de mercados de destino. El segmento preocupante está integrado por Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela que siguen mostrando una elevada vulnerabilidad en su economía, debido a que disponen de pocos productos comercializables y también sus mercados de destino son muy limitados.

Las medidas comerciales puestas en vigencia en 1997 y 1998 por los gobiernos de la región, ponen de manifiesto el compromiso que han adquirido con las tendencias de apertura comercial, facilitando el acceso del sector privado a los mercados de todo el mundo. En muchos países, el sector público ha trabajado conjuntamente con el sector privado y profesional para adelantarse a los mecanismos restrictivos que pueden imponer los países importadores a sus exportaciones, evitándose con ello procesos largos y caros. “ A la vez la globalización del comercio mundial y sus repercusiones sobre la competencia cada vez más intensa que enfrentan las empresas en los mercados internos y externos, han hecho que los gobiernos de la región y el sector privado adquieran mayor conciencia acerca de la necesidad de organizar sistemas de promoción de comercio que verdaderamente ayuden a las empresas a enfrentar los desafíos de los próximos años.”⁴⁶

Los compromisos que se adquirieron en el marco de la Ronda Uruguay del GATT han contribuido de manera significativa en el debate acerca de la transformación de las políticas de promoción de exportaciones. El nuevo panorama internacional y sus reglas de comercio multilateral, permiten a los países en desarrollo acceder a mejores oportunidades de comercio y a un sistema de solución de controversias más equitativo.

* Panorama de la inserción internacional de América Latina y El Caribe. Revista de la CEPAL No.65. 1998. P. 16.

Los países de América Latina están interesados en obtener mayores seguridades con respecto al acceso de sus productos a los mercados de los países industrializados, en especial debido a que el movimiento hacia la formación de un espacio europeo unificado incidió fuertemente en las estrategias comerciales de las demás economías. Por ello, el gobierno de los Estados Unidos cambió su tradicional oposición a los acuerdos preferenciales y firmó el TLCAN con Canadá y México e impulsó un ambicioso programa de colaboración interamericana en cuyo marco se contempla la formación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), asimismo intentó transformar la organización de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC), en la cual participa Chile, México y Perú en un foro para la liberalización de comercio y las inversiones.

En los años de 1997 y 1998 se experimentó un incremento continuo en las transacciones comerciales internas de las agrupaciones subregionales de América Latina. Así como los compromisos intergubernamentales signados dentro de esos esquemas en el mismo periodo, ponen en evidencia el vigor del proceso de integración económica de la región y su inserción en los planos comerciales. La inserción está motivada en primer término por el componente comercial fundamentado en las exportaciones realizadas, además de dar pie al desenvolvimiento de los procesos de integración, que son una forma de intercambio con características especiales entre los países miembros.

Con base en la consolidación de la comercialización de los productos primarios y ante el nuevo auge exportador de manufacturas desempeñado por algunos países latinoamericanos y encabezado por México con 88% en su composición exportadora, el panorama de la región, después de los trastornos en el segundo semestre 1998 y 1999, luce con una recuperación notoria.

Este mejoramiento tuvo impacto en el panorama comercial, permitiendo que en el año 2000 el valor de las exportaciones se incrementara alrededor de un 15%, siendo la expansión de las exportaciones el factor que está contribuyendo en mayor medida a la recuperación del PIB latinoamericano.

Con el esquema de integración internacional que actualmente opera en la región se espera que la participación dentro de los diversos escenarios sea más significativa y donde el aumento de la competitividad sea notorio a través de un menor número de importaciones con relación a las exportaciones, el cual es el principal reto latinoamericano.

Durante la década de los noventa se registraron avances importantes en la incorporación de las economías latinoamericanas en la economía internacional. Dicha década culmina con el crecimiento más rápido del volumen de las exportaciones reales de la historia regional (8.9% anual entre 1990 y 1999), superior, además al que alcanzó el comercio mundial. La profunda expansión de las exportaciones mexicanas (13.7% anual) explica gran parte de este dinamismo. En 1999 México concentró cerca de la mitad de las exportaciones latinoamericanas de bienes. En cambio, Brasil se destaca por el crecimiento relativamente lento de sus exportaciones (3.2% anual), inferior no sólo en relación con el promedio regional de 1990, sino con su propia historia desde los años sesenta. El resto de los países muestra, sin embargo, un crecimiento dinámico, cercano al 8% por año. Aún así, la participación de América Latina en el total de exportaciones mundiales sigue siendo muy baja, sólo ligeramente superior al 5%.⁴⁷

I.3.4. INDICADORES SOCIALES DE RELEVANCIA

La "década perdida" fue un período de marcado deterioro en materia de pobreza en América Latina. La región retrocedió en este terreno y en 1990 sus niveles de pobreza eran superiores incluso a los existentes a comienzos de los años setenta. En los noventa por el contrario, la repercusión del crecimiento económico ha impulsado una importante mejoría en esos indicadores".⁴⁸

⁴⁷ Fuente: <http://www.cepal.org>

⁴⁸ Revista de la CEPAL. No. 65, Agosto de 1998. Ob. Cit. P. 8

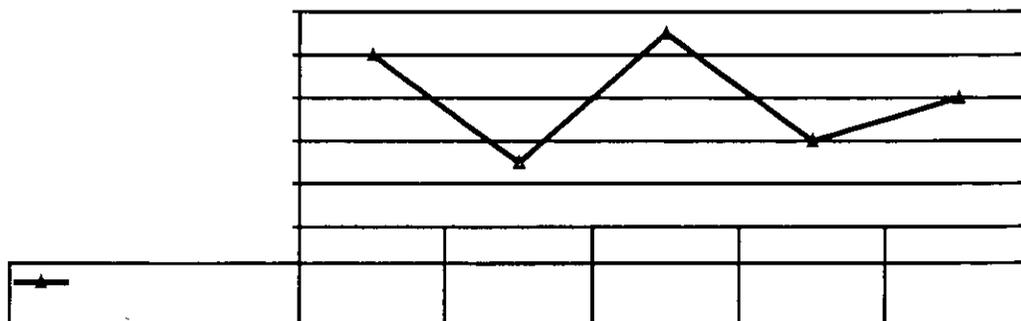


Gráfico 15. CEPAL 2001

Con la evaluación realizada por la CEPAL en el 2001⁴⁹ dentro del rubro de la pobreza y la desigualdad se anotan resultados que denotan un decremento en los elevados índices heredados de la “década perdida” cuando en 1980 el 35% de los hogares se encontraban en situación de pobreza. En 1990 dicha proporción se ubicaba en el 41%, y en los primeros años de la década siguiente 1994 y 1997 su proporción se ubicó en 36% y 39% respectivamente.

En términos de distribución de ingreso, la década de los noventa también fue de deterioro, la expectativa de que la renovación del crecimiento económico revertiría dicha tendencia no se ha materializado, de manera que los niveles de desigualdad⁵⁰ se encuentran hoy por encima de los ya elevados que existían antes de la crisis de la deuda. La explicación de esta tendencia ha dado lugar a una importante controversia sobre los efectos del comportamiento macroeconómico, de las reformas estructurales y de la globalización sobre los indicadores sociales. Por medio de diferentes estudios se ha demostrado que la pobreza tiende a reducirse con el crecimiento económico, con lo que se explica el comportamiento favorable que dicha variable ha tenido con el mayor crecimiento que acompaña estas reformas. Por el contrario, existen otras opiniones que indican que la liberalización económica y la globalización han ocasionado el

⁴⁹ “Economía de América Latina- Una década de luces y sombras”. CEPAL, 2001., p. 199.

⁵⁰ ...Es un mundo con mucha competencia, cada vez más exigente, porque si bien hay menos restricciones a la libertad y mejores oportunidades que en el pasado, también el número de personas, instituciones y países que están en carrera, unos con otros, es mayor que en cualquier momento anterior de la historia. Es un mundo en el que las desigualdades aumentan. CAVALLLO.Domingo., “PASIÓN POR CREAR” Ed. Planta- Argentina 2001., p.232.

deterioro de la distribución del ingreso. La creciente desigualdad de las remuneraciones según los niveles de calificación de la mano de obra no sólo ha sido una característica de los procesos de reestructuración productiva de la región sino que para el caso latinoamericano puede deberse a que el proceso de liberalización comercial tuvo lugar después de una década de debilitamiento del gasto social. "El sesgo de la demanda laboral hacia mano de obra más calificada, enfrentó por lo tanto una oferta poco elástica de los trabajadores. No hubo además durante el proceso mismo de liberalización, esfuerzos claros para acoplar la demanda y la oferta de calificación."⁵¹

Uno de los desafíos de América Latina consiste en demostrar que el nuevo modelo de desarrollo es compatible con la corrección gradual de las grandes desigualdades sociales existentes. De no lograrse este objetivo, las bases políticas de la reforma podrían deteriorarse. Generando tensiones sociales que podrían afectar la gobernabilidad y erosionar las bases de los consensos políticos que han permitido el fortalecimiento de la democracia en la región, que constituye sin duda uno de los grandes logros de los últimos años.

Diversos indicadores muestran que la apertura económica ha estado compensada en el pasado por mayor protección social de Estado a la población, lo que se ha reflejado en una relación positiva entre el grado de apertura y el tamaño del Estado.

El gasto en servicios sociales básicos⁵² contribuyó a elevar apreciablemente el ingreso de los hogares en los salarios inferiores en varios países y sus efectos variaron del 41% en Colombia a 142% en Argentina; con un promedio de 87% para cuatro países estudiados (los dos mencionados en los que se agregaron Brasil y Chile). Dicho de otro modo, agregar el ingreso autónomo de los hogares el equivalente monetario de los beneficios proporcionados a través de los programas sociales tuvo repercusiones importantes sobre el bienestar del 20% más pobre de la población. El gasto social tuvo también efecto positivo sobre la distribución del ingreso ya que redujo la brecha entre el ingreso del salario

⁵¹ CEPAL 1998. No. 65. Ob. Cit. P. 9

superior y del salario inferior. De no haberse efectuado el gasto social, el ingreso del salario más alto de los cuatro países habría sido en promedio 16 veces superior al del salario más bajo; el gasto social redujo este coeficiente a 9. Pese al mejoramiento de la distribución del ingreso, la concentración del mismo en la región sigue siendo muy superior a la de la mayoría de los países de ingresos medios y bajos de Europa y Asia.

I.3.5. REFORMAS DE SEGUNDA GENERACIÓN.

En el segundo lustro de los noventa se empezó a reconocer en la región la necesidad de modernizar el Estado, más allá de la simple reducción de su tamaño por la vía de las privatizaciones. De ese modo se abandonó la posición simplista que abogaba por un cambio de la relación entre el Estado y el mercado a expensas del primero. La idea básica que progresivamente gana terreno consiste en admitir que los mercados eficientes no pueden existir sin un estado eficiente. En consecuencia, es preciso aumentar la eficacia de éste en aquellas actividades en las que el sector privado no ofrece bienes y servicios a un nivel socialmente óptimo, goza de un monopolio natural, no tiene interés en prestar algunos de los servicios socialmente necesarios, o carece de la legitimidad para hacerlo. En todos estos casos es vital la intervención del sector público para llevar tales servicios a un nivel socialmente óptimo. *"Los esfuerzos por aumentar y focalizar el gasto social en la región deben complementarse con una importante reorganización del sector que haga más eficiente y eficaz la oferta de servicios sociales. Este es uno de los temas centrales de las llamadas reformas de segunda generación, cuyo propósito esencial es mejorar la eficiencia con la cual operan los mercados e introducir criterios de racionalidad microeconómica en la provisión de aquellos servicios que no los han tenido."*⁵³

Es importante notar que lo anterior no significa que automáticamente, la producción de aquellos bienes y servicios deba recaer en el sector público, ya que muchos de los problemas mencionados pueden ser resueltos mediante una apropiada política fiscal (impuestos y subsidios) o un marco regulador apropiado.

⁵³ El gasto social es sin duda, el componente más importante a través del cual el Estado incide sobre la distribución del ingreso. Revista de la CEPAL No. 65, Idem. P. 10

*"Es indispensable reforzar la eficiencia del Estado en la implementación y ejecución de las políticas económicas y sociales. Asimismo para que el estado pueda llevar a cabo todas esas funciones de manera más eficaz y con menores recursos, es necesario contar con un sector público capacitado, transparente y de alta calidad."*⁵⁴

Los debates sobre la prestación de servicios sociales han pugnado por la creación de cuasimercados, dentro de los que como ya vimos participan los agentes privados y cambios muy importantes en las modalidades de apoyo por parte del Estado. Esta reorganización está encaminada a enfrentar las "fallas del gobierno" que se han hecho evidentes en el pasado en la provisión de servicios sociales y que se traducen en ineficiencias y baja calidad de los servicios prestados por el Estado.

La realidad muestra que el sector privado responde de manera dinámica a los incentivos que se le otorgan. Sin embargo su desempeño se encuentra íntimamente ligado a las "fallas del mercado", tanto las de carácter tradicional como aquellas asociadas a problemas de información, que dan lugar a esquemas de competencia imperfecta.

Uno de los objetivos fundamentales de las reformas de los servicios sociales es el diseño de sistemas adecuados de regulación, información y control de la calidad de los servicios que se prestan. Esto es importante cuando por la complejidad de los servicios prestados no se asegura la completa transparencia de la información que necesitan los consumidores para elegir a sus proveedores.

Así las cosas la eficiencia microeconómica se torna como una guía imprescindible de las reformas de segunda generación, pero también debe hacerse presente la equidad. En la política social, estas reformas deben ser una constante y adecuarse a un tiempo y espacio determinado. Deben aprovechar las oportunidades que se hacen presentes con la intervención del sector privado en

⁵³ Revista de la CEPAL. No. 65 Idem. P. 12.

⁵⁴ Estudio Económico de América Latina. www.eclac.org

la prestación de servicios sociales, pero también aquellas ofrecidas por entidades públicas bien administradas.

Algunas de las reformas ejecutadas en 1999 se inscribieron en el ámbito de la política fiscal. En cuatro países se adoptaron leyes o normativas que obligan a dar cumplimiento a objetivos fiscales. Así por ejemplo en 1991 en Argentina se aprobó la ley de convertibilidad fiscal, en tanto que la ley de responsabilidad fiscal en Brasil y la reforma de la ley de presupuestos del sector público en Ecuador fueron promulgadas en el primer semestre del 2000. La importancia de estas iniciativas abarca muchos aspectos, pero desde el punto de vista de las reformas cabe destacar uno de ellos: Primero, la obligación de lograr en el futuro equilibrios o superávits fiscales significa que la disciplina fiscal será más estricta. Por otra parte, la superación del "déficit social" existente en la región exige que el gasto social sea más alto, más eficiente o ambas cosas a la vez.

En segundo lugar, en el ámbito de los esquemas regionales de integración, una disciplina fiscal más estricta es uno de los elementos necesarios para una futura coordinación macroeconómica. En el caso de México por ejemplo, la reforma fiscal ha venido siendo uno de los objetivos más importantes del Estado y a partir del cambio de gobierno del 2000, se ha establecido como el punto número uno de la agenda de gobierno, como la punta de lanza de la estrategia de reforzamiento al cambio estructural.

El tema laboral también se señala como parte de las reformas de segunda generación que tiene pendiente el estado latinoamericano. La ausencia de cambios en este sentido ha sido particularmente acentuada. Sólo se tiene conocimiento de dos iniciativas que se concretaron en el año 2000, y los cambios Constitucionales en Venezuela. En Argentina, en el primer semestre del 2000, se aprobó una ley destinada a fomentar la creación de empleos y mejorar la competitividad de las empresas mediante la reducción de los costos laborales. En virtud de esta ley se descentraliza el proceso de negociación de los contratos colectivos, se pone fin a la tradición de renovar automáticamente tales contratos sin el acuerdo de las dos partes. El actual período de prueba de un mes de los

nuevos trabajadores se extiende a seis meses y se reduce la contribución patronal a las prestaciones de los nuevos trabajadores. Sin embargo estas reformas han sido muy criticadas por haberse politizado y no dar un sentido de futuro equilibrado entre las partes.

La reforma introducida en Ecuador también en el 2000 incluye, entre otras disposiciones, la obligación de unificar salarios y la modalidad de contratos por hora. Finalmente en la nueva Constitución de Venezuela se modificaron los principios normativos que inciden en las relaciones laborales, a las que los cambios imprimirán una mayor rigidez, y un aumento de los costos de trabajo.

I.3.6. VENTAJAS ESTRATÉGICAS

En el nuevo siglo la carrera entre "*demografía y tecnología*" seguirá incidiendo en el grado de desarrollo de los países y su bienestar; tal como aconteció desde los inicios de la Revolución Industrial.

Los recursos naturales, la explosión demográfica, la alimentación y el desarrollo tecnológico están ligados ineludiblemente; por lo que la carrera contra Malthus que se ganó en los siglos XIX y XX, tendrá su nueva edición en el siglo XXI, y retará a las naciones y a los continentes a dirigir estrategias exitosas para lograr el bienestar de su población.

Como señala Salvador Cerón América Latina se ha caracterizado como una región económica con potencial suficiente para impulsar la dinámica de los procesos de producción y consumo, debido a la abundancia de sus recursos naturales, así como su población y cultura. En contraste con lo anterior, la orientación de sus economías, las estrategias seguidas, la calidad y eficiencia de sus procesos, la falta de consolidación de sus instituciones, la insuficiente infraestructura y el bajo desarrollo tecnológico no han podido disminuir en forma consistente la pobreza y tampoco mejorar la distribución del ingreso. Esta situación ha dado como resultado un crecimiento desigual al interior de las economías de la región poniendo en evidencia las debilidades de los procesos de distribución e

intercambio como plataformas de desarrollo y vías de acceso a mejores niveles de vida.⁵⁵

La región de Latinoamérica puede seguir siendo considerada una zona de riqueza y futuro, a pesar de sus depredaciones y fracasos. En el nuevo entorno global y dentro de la relación de fortalezas que predominan en el nuevo siglo, sus características la ubican como una zona con gran potencial de éxito, por su gran capacidad de producción de alimentos, su bajo nivel de concentración urbana y sus grandes reservas de agua dulce.

A) ALIMENTOS. El problema de la alimentación es un mal mundial; al que incluso la FAO lo ha señalado como el mayor problema de esta época, advirtiendo que la paz del mundo depende en gran medida de la habilidad de los gobernantes para suministrar alimentos a sus pobladores.

Si a escala regional la solución a este problema se torna difícil, en el ámbito mundial refleja datos alarmantes:

1. El déficit en la producción mundial de alimentos, se calcula actualmente en 85 millones de toneladas de cereales, cifra que tiende a aumentar en forma acelerada debido a la crisis que enfrenta el sector agropecuario.
2. La inequitativa distribución de los alimentos. Determinada entre otras cosas por la desigualdad social propiciada por la distribución del ingreso.

Los alimentos son un elemento esencial para el desarrollo de los individuos, e indicador del progreso social, la política alimentaria es uno de los criterios empleados para evaluar el grado de adelanto de un país.

A lo largo de la historia los grupos humanos, llámense familias, tribus, comunidades, naciones o estados, se han preocupado por la obtención de los alimentos necesarios para cubrir los requerimientos de sus integrantes. Sin embargo, el potencial agrícola en el mundo se ha visto reducido en las últimas décadas. El aumento de la urbanización, la erosión, la degradación del suelo y la deforestación han provocado una salinización del suelo, amenazando todo esto

⁵⁵ D' ENTREMONT. Alban., PÉREZ. Adán, José. "DESARROLLO SOCIOECONÓMICO Y EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA, PERSPECTIVAS PARA AMÉRICA LATINA". 1ª edición Junio de 1999. EUNSA, Ediciones Universidad de Navarra, S.A. Pamplona- España 1999. p.147

con una hambruna generalizada⁵⁶. De 1950 a 1984 la producción alimentaria creció sostenidamente en el mundo en un 3% anual; sin embargo a partir de 1984 el ritmo de crecimiento empezó a descender considerablemente, profundizándose con las sequías ocurridas en Estados Unidos y otras partes del mundo en 1988, descendiendo la producción agrícola global de 1984 a 1991 en un 1% anual.

De 1992 a la fecha la producción de alimentos se ha incrementado, aunque la principal preocupación se centra en que la recolección de cereales no se han mantenido al ritmo del crecimiento poblacional⁵⁷, generándose expectativas de hambruna. En África por ejemplo, un extraordinario aumento de producción de alimentos de 1976 a 1986, se vio opacado por una explosión demográfica mayor, la cual determinó un descenso del 8% en la producción per cápita durante esa década.

Según el Worldwatch Institute, cada año se necesitan aproximadamente 28 millones de toneladas de cereales para mantener el ritmo de crecimiento demográfico; sin embargo en los años recientes el beneficio neto anual ha fluctuado en los 15 millones de toneladas promedio, lo cual condena a la subalimentación grave a millones de personas. Esta situación se presenta más difícil si se toma en cuenta que en la actualidad existen 2800 metros cuadrados de tierra cultivable por persona y se estima que esta se reduzca en el año 2025 a 1200 metros cuadrados por persona.

El precio de los granos, especialmente para maíz, trigo y soya, ha tenido un marcado aumento desde enero de 1995 a la fecha, radicalizándose esta situación en el Chicago Board of Trade (CBOT), con motivo de la gran disminución de inventarios, incrementos de la demanda mundial, y condiciones climatológicas desfavorables. En el caso del maíz, de un precio de 90 dólares la tonelada el 3 de enero de 1995, al 18 de abril de 1996 se elevó a 182 dólares por tonelada, representando un aumento de 100% en el término de poco más de un año y con

⁵⁶ KENNEDY, Paul. "HACIA EL SIGLO XXI". 2ª. ed. Plaza and Janes Editores S.A.- Barcelona, España 1993. P. 89.

⁵⁷ KENNEDY. PAUL. Idem. P. 90.

una perspectiva de los 200 dólares por tonelada. En lo que toca al trigo, al frijol y a la soya, en periodos semejantes tuvieron aumentos en sus precios de 55% y 46% respectivamente.

De acuerdo a los últimos reportes del departamento de agricultura de los Estados Unidos, los inventarios finales estimados para el término de cada cosecha, son los más bajos en las últimas décadas. La alimentación se ha transformado en un problema estratégico que requiere de la armonización de los intereses de los países más fuertes, con los requerimientos y objetivos de las naciones en vías de desarrollo.

La región latinoamericana ha tenido avances importantes en este rubro, debido a que implementó estrategias tendientes a aumentar y diversificar la producción y las exportaciones de oleaginosas, frutas, hortalizas y una gran variedad de granos. Argentina, Bolivia, Brasil y Paraguay lideraron este proceso con el crecimiento de producción de soja, y Costa Rica, Guatemala y Honduras con el de la palma africana. En cuanto a las frutas y hortalizas, la expansión productiva fue mayor en Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica y México. Los cereales y la caña de azúcar mostraron gran dinamismo hasta la primera mitad de los ochenta y luego una desaceleración, pero se recuperaron en cierta medida hacia finales de los noventa. Como un claro ejemplo de lo anterior se puede señalar que tan solo Mercosur, tiene la producción mundial de un 15% en maíz, 7% en preparados de carne, 9% en aves, 8% en trigo, 17% en azúcar, 17% en café, 20% en miel y 44% en soja.

- B) EXPLOSIÓN DEMOGRÁFICA. Debido al crecimiento de la especie humana y a las actividades económicas que desempeña, corre el riesgo de poner en peligro la precaria envoltura de materia viva que hace a este planeta único.⁵⁸

El cambio demográfico ocasiona detonantes graves para las sociedades y tiene una serie de implicaciones que podrían ser las grandes disparidades regionales en el crecimiento demográfico. Desde luego el crecimiento poblacional se agrava en los países en desarrollo, mismos en que recaerá aproximadamente el 95% del

aumento demográfico que se genere al año 2025; mientras que Europa crecerá solamente un .22%. Como ejemplo de lo anterior resaltarían por su importancia para el año 2025 países como China que pasarían de 1200 millones a 1500 millones de habitantes; India que de 850 millones se elevaría a la estratosférica cifra de 1450 millones. Pakistán con 267 millones, Indonesia con 263 millones, Brasil con 245 millones y México que estaría aproximadamente con 150 millones de habitantes. Detrás de estas estadísticas brutas está una realidad constituida por seres humanos, cada uno de ellos demandante diario de entre dos y tres mil calorías y dos litros de agua.

En este terreno vuelve a aparecer la fortaleza de latinoamérica, la cual registra las concentraciones más bajas del planeta de habitantes por km²; Brasil y Argentina con 19 y 13 habitantes⁵⁹ por km² respectivamente, y los registros promedio de la zona; como el caso de México, a pesar del problema de sus megaurbes, a nivel nacional tienen una cifra de 50 habitantes por km² que dista mucho de aquellas zonas maltusianas que tienen 100 o más de 150 habitantes por km².

C) CRISIS DEL AGUA. El desarrollo agrícola e industrial así como la explosión demográfica afectan la cantidad de las reservas de agua del planeta.

En el campo, la agricultura respondió al aumento demográfico mundial realizando inversiones masivas en irrigación. La tierra irrigada se duplicó entre 1900 y 1950 y se ha incrementado en más de dos veces y media desde entonces, hasta alcanzar un total global de unos doscientos cincuenta millones de hectáreas, generalmente en los países en vías de desarrollo que dependen de las tierras irrigadas. *"La irrigación ha resultado ser una bendición para millones de campesinos y sus familias, pero, con el uso de los pesticidas la nueva tecnología también trae desventajas. Cada año, una vasta cantidad de agua (estimada en seis veces el flujo anual del Mississippi) se extrae de los ríos, corrientes y acuíferos subterráneos para regar cultivos. Con el tiempo el resultado han sido*

⁵⁹ KENNEDY. Idem. P. 35.

⁶⁰ <http://www.mercosur.com/es/info/argentina.jsp>; <http://www.mercosur.com/es/info/brasil.jsp>

*tierras anegadas y saladas, acuíferos degradados y contaminados, reducción de mares y lagos interiores y destrucción de la fauna y los hábitats de los peces.*⁶⁰

No cabe duda que uno de los conflictos internacionales del futuro estará basado en la falta de agua dulce, que ya hoy es un bien escaso y fuente de problemas internos y externos. En el caso de América Latina, cuenta en Sudamérica con una de las reservas de agua dulce más grandes del mundo. De igual modo, cuenta con desarrollos potenciales como la hidrovía, misma que supone un megadesarrollo comercial con una extensa área de influencia, a través de la confluencia de los circuitos hidráulicos de Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina; que involucran a una población de 17 millones y una gran riqueza minera, agrícola y forestal. Una segunda gran reserva se da a través de la resolución del Tratado Antártico, mismo que abrirá significativas oportunidades de desarrollo económico en el último continente virgen del planeta, con superficie de más de 13 millones de kilómetros cuadrados, que contiene la mayor concentración de agua dulce en el planeta.

1.3.7. PERSPECTIVAS.

En el futuro, dice Celso Furtado, "al igual que en los siglos pasados, el destino de América Latina dependerá en gran medida del grado de interacción que tenga con los centros de poder internacionales y de la asimilación y aprovechamiento que haga de la tecnología moderna en todos los sectores productivos".⁶¹

Por su parte la CEPAL agrega que "las posibilidades de crecimiento económico están determinadas por la conformación de los aparatos productivos y tecnológicos, la configuración de los mercados de factores y productos, las características de los agentes empresariales y las maneras en que mercados y agentes se vinculan con el entorno exterior. De esta manera, la definición de estrategias de desarrollo que apunten a inducir innovaciones en su sentido amplio y a construir complementariedades productivas, parece ser el camino a seguir para las economías abiertas de la región."⁶²

⁶⁰ KENNEDY. Op.cit. P. 132

⁶¹ FURTADO., Celso.. Ob. cit., p.349.

⁶² OCAMPO., José Antonio. Notas de la CEPAL., Número Especial; marzo 2001. p.2.

No cabe duda que en el terreno comparativo, la década de los noventa, a pesar de definirse como una etapa de "luces y sombras", resultó mucho más exitosa que su inmediata anterior. El modelo liberal de apertura de mercados ha reconfigurado de manera radical las estructuras económicas de los diferentes países de la región; y en la actualidad, no existe ninguno, incluyendo a Cuba, que no haya intentado de un modo o de otro, orientar sus políticas públicas hacia el fenómeno global, para captar capitales y orientarse a los avances tecnológicos.

En este sentido, las mejoras aplicadas a la modernización de la administración pública de la región, con motivo de la influencia global, ha sido muy positiva; obligándola a revisar desde sus estrategias de desarrollo, hasta sus políticas de control y administración, introduciendo en mayor o menor medida políticas de calidad, innovación y excelencia, lo cual ha resultado en administraciones más eficientes y con una tendencia a disminuir sus grados de corrupción.

También a la mejora de esta transparencia ha contribuido de manera muy importante la democratización de los sistemas políticos de la región, los cuales al enfrentar una mayor competencia, generan como resultado procesos electorales más transparentes y gobernantes más comprometidos con los programas de combate a la corrupción, como ha sucedido en Argentina, Chile y México.

De igual modo, la década de los noventa, además de lograr un mejor desarrollo que su homóloga anterior, (3.2% vs. 1%), deja montada una estrategia más moderna y flexible para responder a los nuevos requerimientos de la economía global, como quedó demostrado al ampliar su base exportadora en un 8.5% durante el período, al igual que su compromiso intrarregional, que representó más de la quinta parte de las exportaciones de la zona; lo cual fue posible gracias a la profundización del regionalismo abierto practicado en la zona, a través de la formalización de acuerdos de integración de segunda generación (Mercosur y Tratados de Libre Comercio).

Se puede agregar a lo anterior los montos de inversión extranjera directa (IED), los cuales de 1991 a 1999, estuvieron registrando un promedio anual de 3% del PIB de la región; a diferencia del período 1983-1990, que tuvo un déficit del 2%

del PIB; al propio tiempo que el control inflacionario y la depuración de las finanzas públicas.

No obstante los éxitos reconocidos, es indudable que la fórmula de la modernización; el decálogo de la liberalización de la economía y la apertura de fronteras (baja inflación y controles macroeconómicos y de déficit público), no han bastado para fundamentar que es sólo problema de tiempo y no de estrategia, la solución de los grandes atrasos de latinoamérica.⁶³

Lo anterior se puede apreciar al ver el renglón de la desigualdad, en el cual aparece que el 83% de la población de América Latina, acentuó su inequidad entre 1975 y 1995, superando niveles que ya eran los peores del mundo. Y en materia de pobreza, si bien entre 1990 y 1997 se frenó la tendencia, bajando de un 41% a un 36%, esta cifra sigue siendo superior a la que se tenía al inicio de los ochenta.

En lo que hace a demografía, el número medio de hijos por mujer ha disminuido de 3.4 a 2.7 y la esperanza de vida aumentó de 66 a 69 años, lo que ha redundado en una disminución del crecimiento demográfico total, del 2% al 1.6%; tendencia que llevaría a un nivel de reemplazo para el año 2025. Sin embargo, esta fortaleza que genera un "bono demográfico", no ha sido plenamente aprovechada por la falta de la generación de empleos productivos.⁶⁴

En esta perspectiva, el futuro de latinoamérica está basado en un serio proceso de reestructuración y modernización, que lo ubica dentro del grupo de competidores del nuevo siglo. No obstante, es necesario desacralizar la concepción de la nueva ortodoxia liberal, respecto a la manera como la han enfrentado la mayoría de los gobiernos de la zona; los cuales representan hoy el paradigma del libre mercado, mientras las grandes economías (Japón, Estados Unidos, China), practican la apertura comercial privilegiando sus intereses. De

⁶³ La educación debe ser el agente principal para la formación de una conciencia ciudadana favorable a los procesos integrativos. En definitiva, en los umbrales del Tercer Milenio, la integración nos coloca ante la posibilidad de descubrir a los pueblos vecinos y dialogar y proyectar con ellos, con miras a construir importantes espacios para un desarrollo mancomunado, a partir del reconocimiento del multiculturalismo. RECONDO., Gregorio. "MERCOSUR- UNA HISTORIA COMÚN PARA LA INTEGRACIÓN". (t.II). Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales CARI. 2000. p. 18

⁶⁴ <http://www.cepal.org>

igual modo será importante que dentro de esta perspectiva genere "complementariedades productivas", a través de procesos de integración inteligentes, que le den una mayor fortaleza en sus estrategias económicas, comerciales y tecnológicas.

I.4. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN LATINOAMÉRICA.

I.4.1. Principales esquemas de integración (1ª generación).

Desde las convocatorias que enviara Simón Bolívar la primera en 1815 en Kingston, Jamaica, para impulsar la unidad latinoamericana; y después en 1836 desde Lima, Perú, al Congreso de Panamá, para que las naciones latinoamericanas configuraran un poderoso bloque que les permitiera fijar una posición equitativa y de equilibrio frente a las grandes potencias del mundo, se inicia una vocación continental que en el tiempo ha tenido diferentes expresiones.

Guadalupe Victoria, desde México, también arengó en 1824: "una sola es la causa de América". Visiones de futuro que luego fueron reforzadas por Benito Juárez y muchos otros líderes latinoamericanos que desde siempre han tenido claro que el bienestar de las naciones de América Latina resultaría más favorecido a través de la unión de su esfuerzo y de la complementación de tareas, que del alejamiento o la separación.

De manera más reciente, en la década de los sesenta se manifiesta el interés integrador con la iniciativa visionaria del presidente mexicano Adolfo López Mateos, quien en una visita de estado a Argentina llevó la propuesta de establecer un mercado común latinoamericano para dotar a la región de relevancia frente a los mercados extranjeros.

Así desde el inicio de los estados modernos latinoamericanos, hasta nuestros días, ha prevalecido un sentimiento, una vocación integradora; una visión de futuro que cree que a través del trabajo conjunto y complementario, América Latina tendrá mejores posibilidades de desarrollo. Esta vocación continental ha tenido varios descabros, pero también se vio intensificada a lo largo de la segunda mitad del siglo XX.

Dentro de esta vocación, a principios de la década de los sesenta se suscribieron dos acuerdos subregionales de integración destinados a constituir áreas de libre comercio, como un paso previo al logro de formas más profundas de integración. De esa manera surgieron el Mercado Común Centroamericano (MCCA), y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); dando inicio al proceso moderno de integración institucional de naturaleza económica de la región.

1.4.1.1. Mercado Común Centroamericano.

Los antecedentes del Mercado Común Centroamericano (MCCA) se encuentran en los acuerdos bilaterales de comercio a partir del decenio de 1950, sumado a los estudios y recomendaciones de la CEPAL tendientes a incrementar los vínculos económicos entre los países del Istmo; esto marca el surgimiento del más antiguo y exitoso esquema de integración regional en Latinoamérica. El MCCA fue constituido por el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, firmado en Managua, Nicaragua, el 13 de diciembre de 1960 por Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador, al que se incorporó Costa Rica en septiembre de 1963. Este tratado constituye el eje del desarrollo jurídico e institucional de la integración en Centroamérica. En principio establece una zona de libre comercio, planteando además la fijación del arancel uniforme frente a terceros países y el compromiso de constituir una unión aduanera.

El Mercado Común se asienta sobre un objetivo de desarrollo económico equilibrado, auxiliándose de instituciones comunitarias, entre las cuales se destacó desde un comienzo la Secretaría Permanente (SIECA), erigida como órgano de aplicación de los tratados y convenios de integración.

En el artículo 1o del Tratado se señala que los Estados Contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que debía estar perfeccionado dentro de los cinco años siguientes, así como a constituir una unión aduanera entre sus territorios.⁶⁵

⁶⁵ Los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios. Artículo I del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, firmado en Managua, Nicaragua, el 13 de diciembre de 1960

Durante el curso de su existencia, el MCCA se ha enfrentado a diferentes crisis que han debilitado su proceso de integración, dentro de la que se ha destacado la inestabilidad política de la región. Sin embargo, los efectos nocivos de las crisis se han visto disminuidos por la acción del grupo contadora y del grupo de apoyo de contadora.

El 13 de diciembre de 1991 los Presidentes del istmo suscribieron el Protocolo de Tegucigalpa. En este nuevo instrumento se acuerda la creación del Sistema de la Integración Centroamericana (SIC) como marco jurídico e institucional de la integración. Al fijar los órganos del referido Sistema, los Presidentes colocaron el eje en dos instituciones: el Parlamento Centroamericano y la Corte Centroamericana de Justicia. Este Protocolo entró en vigencia el 23 de julio de 1992 al depositarse las ratificaciones de El Salvador, Honduras y Nicaragua. Posteriormente lo hizo Guatemala, en noviembre del mismo año, y más tarde Costa Rica el 8 de junio de 1995.

En la segunda mitad de la década de los noventa tiene lugar la crisis asiática, misma que no afectó en gran medida a los países centroamericanos, aunque muchos de ellos aún se enfrentan a los efectos adversos provocados por el huracán Mitch a fines de 1998; sobre todo por la enorme destrucción de la infraestructura de transporte y comunicaciones, que incidió negativamente en el comercio subregional. En esa segunda mitad de los noventa también se presentaron dificultades al interior del MCCA debido a la implementación del arancel externo común cuya entrada en vigor se tenía contemplada para 1999, finalmente su aplicación se pospuso para el año 2005.

En términos generales, la década de los noventa significó para el MCCA un período de avances significativos hacia la instauración de una unión aduanera entre sus países miembros y la reactivación del comercio subregional.

1.4.1.2. *Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.*

La formación de la **ALALC** surgió de una labor previa de los gobiernos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay y de los estudios efectuados al efecto por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). La creación de la Comunidad

Económica Europea, por el Tratado de Roma del 25 de marzo de 1957, preocupó a los países de América Latina ante la posibilidad del cierre de los importantes mercados de Europa Occidental a los productos latinoamericanos, especialmente los agrícola-pecuarios.

En consecuencia, en septiembre de 1959 se reunió en Montevideo una conferencia intergubernamental, convocada para establecer una zona de libre comercio entre los países de América Latina. El 18 de febrero de 1960 se firmó en Montevideo el tratado que estableció la ALALC, que entró en vigor el 10 de junio de 1961.

El Tratado de la ALALC se da en el marco jurídico establecido por el artículo XXIV del GATT de 1948, que autoriza a las partes contratantes a concretar acuerdos tendientes a la conformación de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras. ALALC incluyó a los diez países independientes de Sudamérica más México, representando así el 85% del territorio de toda América Latina y el Caribe y el resto correspondía a los cinco países centroamericanos agrupados en el MCCA.

La ALALC estableció una zona de libre comercio cuya meta final era la creación del Mercado Común Latinoamericano, consignado en el artículo 54 del Tratado de Montevideo. El establecimiento de la zona de libre comercio debió perfeccionarse, de acuerdo al tratado, en un periodo no superior a los doce años a partir de su entrada en vigor, o sea al 10 de junio de 1973. Las crisis estructurales en los diferentes países latinoamericanos, impidieron dar continuidad al proceso de integración. Los objetivos de la ALALC no se cumplieron y el proyecto de crear una zona de libre comercio se restringió a una zona de preferencias arancelarias. Terminó su vigencia en 1980 cuando fue substituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

1.4.1.3. Comunidad del Caribe.

Después de un frustrado intento de la Federación de las Antillas, en 1962, los Estados del Caribe decidieron encarar conjuntamente los problemas del desarrollo económico. Para ello procuraron eliminar el mayor impedimento que se oponía al proceso de crecimiento: el tamaño reducido del mercado. Se dieron

los primeros pasos para ampliarlo y aumentar su comercio, para lo que constituyeron, en mayo de 1968 la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA).

En la séptima Conferencia de Jefes de Gobierno celebrada en octubre de 1972, se decidió transformar el CARIFTA en un mercado común, pero dentro de un esquema que abarcara los aspectos de la cooperación funcional y la coordinación de políticas frente a terceros países. El Tratado de Chaguaramas, firmado el 4 de julio de 1973 reunía esos objetivos y dio origen a la comunidad del Caribe (**CARICOM**).

Los quince Estados miembros de la Comunidad son: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Bahamas, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y el territorio dependiente de Montserrat. Bahamas no participa en el mercado común.

Los quince Estados son de habla inglesa, miembros de la Comunidad Británica de Naciones y del Acuerdo de Lomé con la CEE, excepto Montserrat, por lo que sus productos gozan de acceso preferencial en los mercados del Commonwealth Británico y además los Miembros tienen la posibilidad de exportar manufacturas y algunos de sus productos agrícolas en condiciones preferenciales a Estados Unidos de América en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), de principios de 1983; a Canadá bajo el régimen del CARIBCAN, Sistema Generalizado de Preferencias; con acceso preferencial de sentido único o sin obligación de otorgar reciprocidad a los mercados de los países latinoamericanos más grandes.

El CARICOM funciona en tres dimensiones: 1) El Mercado Común; 2) Acuerdos de Cooperación funcional, administrados por su propio Comité Permanente de Ministros; 3) Un mecanismo para la coordinación de políticas exteriores: el Comité Permanente de Ministros de Relaciones Exteriores.

A principios de los años noventa los países miembros decidieron racionalizar el arancel externo común de la Comunidad. La nueva estructura de este quedó

aprobada a fines de 1992 y contemplaba un programa quinquenal que conduciría finalmente a un rango de valores entre cinco por ciento y veinte por ciento. No obstante el cumplimiento del compromiso ha presentado dificultades porque para los países esto implica, entre otras cosas, una merma de recursos fiscales. Con respecto al libre movimiento entre los países miembros de la CARICOM de bienes de ese origen, a fines de 1999 la Secretaría de la Comunidad constató que en siete países aún se requerían licencias para la importación de una serie de productos sensibles de producción local.

1.4.1.4. Comunidad Andina.

Por su parte los países andinos consideraron que estaban recibiendo un trato poco equitativo por parte de los países más grandes y desarrollados, razón por la que sin apartarse de los principios de ALALC; el 26 de mayo de 1969, suscribieron el Acuerdo de Cartagena que constituyó el Grupo Andino (**GRAN**). El desarrollo institucional del Acuerdo de Cartagena se complementó con la firma del Tratado del Tribunal de Justicia, el 28 de mayo de 1979, entre Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. También un sistema de cooperación política entre los países andinos se institucionalizó en el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores con la firma y puesta en funcionamiento del tratado constitutivo del parlamento Andino, en La Paz, Bolivia el 25 de octubre de 1979.

En 1996, se llevó a cabo en Trujillo, Perú, el VIII Consejo Presidencial Andino, con la participación de sus cinco integrantes más Panamá en calidad de observador. Los presidentes adoptaron el protocolo Modificadorio del Acuerdo de Integración Subregional Andina (Acuerdo de Cartagena) por el que se crea la Comunidad Andina (CAN) y el Sistema Andino de Integración (SAI).

La historia de la Comunidad Andina ha sido de constantes cambios: el retiro de Chile del esquema en 1976; el conflicto entre Perú y Ecuador de principios de 1995; la posibilidad de que Perú abandonara el Grupo; el acuerdo celebrado entre Bolivia y el Mercosur de 1997; la posibilidad de que Venezuela también iniciara negociaciones de manera individual con el mercado Común del Sur.

El panorama del año 2000 para la región andina se evidenció por la disminución de las exportaciones de Perú, debido a la baja de precios de los productos básicos, así como al repliegue de la demanda en los mercados asiáticos, un destino muy importante de sus ventas al exterior. La menor disponibilidad y el mayor costo del financiamiento externo obligaron a todos los países andinos a aplicar severos ajustes a su economía. Los miembros de esta agrupación reaccionaron de manera unilateral, mediante la vía de las devaluaciones, las sobretasas arancelarias temporales y las restricciones no arancelarias a las importaciones. Varias de estas medidas perjudicaron en especial la comercialización intracomunitaria.

I.4.1.5. *Asociación Latinoamericana de Integración.*

El comercio durante los siguientes diez años siguió creciendo moderadamente en el marco de ALALC, hasta el 12 de agosto de 1980, cuando se firma un nuevo tratado en Montevideo a través del que se constituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que sustituyó a la ALALC.

La **ALADI** está conformada por los mismos países que fueron parte de la ALALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, admitiendo como observador a Cuba. ALADI continuó con el proceso iniciado por su antecesora desde 1960 y marcó su camino de acuerdo con el principio establecido por el Tratado de Montevideo de 1980 encaminado a promover un desarrollo económico-social, armónico y equilibrado en la región, con miras al establecimiento de un mercado común. Este nuevo acuerdo se caracterizó por ser mucho más flexible respecto a ALALC y además hizo posible la celebración de compromisos llamados de "alcance parcial" entre dos o más miembros, con amplia libertad en la determinación de las cláusulas constitutivas.

El nuevo marco organizacional de ALADI, debido a su marco jurídico que respeta y facilita la voluntad de las partes, fue más funcional y adecuado para las condiciones de integración latinoamericana que se emprendieron durante los últimos veinte años del siglo pasado. El mérito de la ALADI fue en un primer plano el logro de la integración por medio de diferentes vías, teniendo en cuenta

que se estableció un área de preferencias económicas que se desarrollaron por medio de tres mecanismos principales del tratado: en un primer término *la preferencia arancelaria regional*, que ampara la totalidad del intercambio comercial originario de los países miembros; en segundo lugar *los acuerdos de alcance regional* siendo aquellos en los que participan todos los países miembros y *los acuerdos de alcance parcial* que son los que suscriben algunos de los países miembros.

La firma del Tratado de Montevideo, constitutivo de la ALADI, se realizó conforme a la cláusula de habilitación del GATT, lo que significó una ventaja sobre el tratado de ALALC que se efectuó con los términos del artículo XXIV del GATT ya que en 1960 no existía la cláusula de habilitación.

1.4.2. ACUERDOS EN EL MARCO DE ALADI

Con la finalidad de reestructurar y continuar con los esfuerzos de integración realizados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual fue creada mediante la firma del tratado de Montevideo de 1960, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, suscribieron el tratado de Montevideo de 1980,⁶⁶ que instituye la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyo objetivo es el de establecer a largo plazo y en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano.

Para el cumplimiento de dichas funciones, los países de la ALADI asumieron el compromiso de establecer un área de preferencias económicas, compuesta por una Preferencia Arancelaria Regional; por Acuerdos de Alcance Regional y por Acuerdos de Alcance Parcial. Los Acuerdos Regionales son aquellos en que participan todos los países miembros de la asociación.

Los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) son los que se pactan entre dos o más países, sin llegar al total de los miembros de la asociación. En este último caso, los derechos y obligaciones sólo rigen entre los países participantes.

⁶⁶ Diario Oficial de la Federación del 31 de marzo de 1981.

Para disfrutar de las preferencias arancelarias pactadas en los acuerdos de ALADI, los productos tendrán que ser originarios del país o países beneficiarios de las concesiones y en su elaboración, en términos generales, no podrán incluir materiales originarios de terceros países que excedan el 50% del valor de exportación de los respectivos productos. El Régimen General de Origen de ALADI, está definido por la Resolución 78 del Comité de Representantes, así como por los Acuerdos 25 y 91 del propio Comité.

El mérito de ALADI fue en primer lugar la posibilidad de integración por medio de diferentes vías, asimismo; el establecimiento de un área de preferencias económicas que se estructuró por medio de los tres mecanismos principales del tratado: la preferencia arancelaria regional, que ampara la totalidad del intercambio comercial originario de los países miembros; los acuerdos de alcance regional, en los que participan todos los países miembros; y los acuerdos de alcance parcial que son los que suscriben algunos de los países miembros.

MONTO DE LAS EXPORTACIONES DE ALADI AL MUNDO

<i>Su creación 12 de agosto de 1980</i>	<i>Resultados de 1999 (11 países)</i>
<i>80,976 mdd</i>	<i>253,111 mdd (aumento del 212 % respecto a 1980)</i>

FUENTE ALADI

Adicionalmente es importante mencionar que como país miembro de la ALADI, México participa en los siguientes acuerdos:

- Régimen General de Origen
- Régimen General de Salvaguardias

I.4.2.1. Preferencias Arancelarias Regionales

Las Preferencias Arancelarias Regionales (PAR) se suscribieron el 20 de julio de 1990 y consisten en la preferencia generalizada, es decir son concesiones que se otorgan todos los países miembros de ALADI diferenciándose con ello de los (AAP), en la cual se establece una escala diferenciada según el nivel de desarrollo alcanzado por cada país. Cada país signatario se comprometió a otorgar a sus contrapartes un descuento (preferencia) de cierto porcentaje a su arancel de importación.

Estas preferencias se aplican a todos los productos de las correspondientes tarifas arancelarias, con las siguientes excepciones: 480 fracciones, en el caso de Argentina y México; 960 para Cuba, Perú, y Uruguay y 1,920 para Paraguay.

Por lo tanto, los países miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los productos que importan en el marco de ALADI; sin embargo, existe una "lista de excepciones" que cada país publica de productos que no tienen preferencias esto hace considerar que afecta a una industria y por lo tanto es necesario revisar esta lista del país importador para saber si el producto a exportar se encuentra exceptuado de la preferencia; en caso contrario se aplica la PAR de la manera siguiente:

1.4.2.2. Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)

Los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), son convenios de tipo bilateral suscritos por dos países miembros de ALADI y comprende una mutua concesión de beneficios de tipo arancelario para el ingreso de sus productos a sus respectivos mercados⁶⁷; comprenden un número limitado de productos y las ventajas no son extensivas a otros países de la región.

Pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, entre otros. México tiene suscritos acuerdos bilaterales con cada uno de los demás países miembros de ALADI, con excepción de Brasil.

En ellos se otorgan y reciben preferencias arancelarias y no arancelarias para un limitado grupo de productos de varios sectores. En el caso del acuerdo con Uruguay, se involucran preferencias para una gran parte del universo arancelario. Con Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela, se han suscrito tratados de libre comercio.

Las relaciones bilaterales entre México Y Mercosur se conforman por un número importante de Acuerdos de Alcance Parcial. Se identifican 19 acuerdos, los cuales

⁶⁷ ... creando así las condiciones para la profundización del proceso de integración. Abracan acuerdos comerciales de complementación económica, agropecuarios, de promoción de comercio, de cooperación científica y tecnológica, de promoción del turismo y preservación del medio ambiente. DI CHIARO., Paola. BONFILI. Christian. "POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA, LA INTEGRACIÓN DE LA AGENDA DE LOS '90". Centro de Estudios Socioeconómicos y Políticos para América Latina CESPAL- julio de 1997. p. 99.

están conformados por dos acuerdos de complementación económica, dos acuerdos de renegociación, catorce acuerdos comerciales y un acuerdo al amparo del artículo 14 del TM-80 (Acuerdo de cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica). Del total del comercio negociado al amparo de los AAP (514mdd) durante 1994, el 31.9% (164 millones de dólares) correspondió a importaciones del Mercosur, mientras que las de México cubrieron el 68% (350 millones de dólares).⁶⁸

Los AAP se posibilitan en función del art. 25 del Tratado de Montevideo, que autoriza a los países miembros de ALADI para celebrar Acuerdos de Alcance Parcial con otros países latinoamericanos, siempre y cuando las concesiones que se otorguen se extiendan a los países de menor desarrollo económico de la asociación, México tiene este tipo de acuerdos con El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá. En ellos se otorgan concesiones arancelarias para un pequeño grupo de productos de interés de esos países, sin recibir compensación. Asimismo, se tienen pactados Tratados de Libre Comercio con Costa Rica y Nicaragua.

1.4.2.3. Acuerdos de Alcance Regional (AAR)

Este tipo de acuerdos se realiza con la totalidad de los países miembros y se caracterizan porque son convenios generales donde participan la totalidad de los miembros. Tanto los acuerdos de alcance parcial, como los de alcance regional pueden referirse a temas tan importantes como: desgravación comercial; complementación económica; comercio agropecuario; promoción del comercio, cooperación tributaria y aduanera.

Se distinguen de un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), posibilitados por la ALADI, porque éstos tienen un mayor alcance, pues no sólo comprenden preferencias comerciales, sino que buscan una mayor integración en otras áreas como en transporte, servicios⁶⁹, tecnología, etc.

⁶⁸ Con datos del departamento de Comercio de ALADI.

⁶⁹ El comercio internacional de servicios ha recibido poca atención por parte de los gobiernos y de los economistas especializados en el comercio durante las negociaciones comerciales. No se dispone de estadísticas fidedignas. Sin embargo, a medida que los países de altos ingresos realizan la transición a la economía de

Los (ACE) constituyen un mecanismo para promover la integración económica, que es la finalidad esencial del Tratado de Montevideo, tiene entre otros, los siguientes objetivos: Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios, en el marco del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias.

- Elevar al máximo posible y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.
- Coordinar y complementar las actividades económicas, sobre todo en las áreas productivas de bienes y servicios.
- Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
- Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

De esta modalidad actualmente rigen dos acuerdos: uno, entre México y Uruguay (No.5) y otro entre México y Argentina (No.6). El primero tiene una mayor profundidad en los tratamientos bilaterales y una mayor diversidad en los temas incluidos, sin embargo estos dos acuerdos han sido superados y tienden a serlo aún más, por los acuerdos de alcance parcial y subregiones surgidas en la reciente década.

I.4.3. PRINCIPALES DIFERENCIAS Y VENTAJAS ENTRE ALALC Y ALADI

La ALALC se creó bajo el fundamento del artículo XXIV del GATT de 1948 que autoriza la existencia y regula las condiciones por las que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden tener excepciones a la "cláusula de la nación más favorecida", siempre y cuando cumplan con requisitos cuya finalidad es garantizar que estos acuerdos faciliten el comercio entre los países integrantes sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo.

servicios, esta área ha ido creciendo y convirtiéndose en un elemento significativo de las cuentas de muchas naciones. RUGMAN., Ob. Cit. P. 192.

Por su parte ALADI se fundamenta en la "cláusula de habilitación" emanada de la Ronda Tokio del GATT, por medio de esa cláusula se reconoce un trato arancelario y no arancelario preferencial en beneficio de los países en desarrollo y entre éstos, como característica jurídica permanente del sistema de comercio mundial. Por virtud de la cláusula de habilitación los países en desarrollo pertenecientes a la ALADI pueden otorgarse recíprocamente tratamientos preferenciales sin estar obligados a extenderlos automáticamente a los demás contratantes del GATT, lo que otorga una amplia flexibilidad operativa.

Tanto el Tratado de Montevideo de 1960 como el suscrito en 1980 presentan, básicamente, las mismas características jurídicas de los convenios de derecho internacional público, puesto que son: multilaterales, regionales, de integración económica, constituyen un marco evolutivo para los países miembros y son permanentes e institucionales.

Son *multilaterales* puesto que el Tratado de Montevideo de 1960 fue firmado por Argentina, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. El 2 de mayo de 1961 se adhirió Brasil; Colombia el 30 de septiembre de 1961, Ecuador el 30 de noviembre de 1961, Venezuela 31 de enero de 1966, Bolivia 8 de febrero de 1967. Por su parte el Tratado de Montevideo de 1980 fue suscrito en un solo acto por los mismos países que integraron la ALALC.

Se trata de instrumentos *regionales* porque ambos instrumentos quedaron abiertos a la adhesión del resto de los estados latinoamericanos, según lo expresado en el artículo 58 de ambos ordenamientos.

Se trata de esquemas de *integración económica* debido a que ambos tratados postulan la integración latinoamericana, misma que debe obtenerse mediante aproximaciones que lleven paulatinamente a una integración económica. De ese modo el tratado de 1960 establece una zona de libre comercio como etapa previa y el de 1980 un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional (PAR), por Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).

Ambos tratados establecen un *marco evolutivo* porque establecen objetivos, una estructura institucional y los medios suficientes, para perfeccionar el proceso sin entrar a una regulación detallada del mismo; la voluntad de los países miembros expresada a través de los órganos establecidos es el motor que debe impulsar el desarrollo instaurando la normativa que en cada rubro se demande.

Se trata de *instrumentos permanentes* debido a que por virtud del artículo 62 del tratado de 1980, se contempla una duración indefinida e ilimitada, lo mismo sucedió en el tratado de 1960.

Son *instrumentos institucionales* porque crean una asociación que desde el punto de vista del Derecho Internacional Público goza de personalidad jurídica, inmunidades y privilegios. Ambos instrumentos con distintas características establecen una organización institucional que regula las modalidades del perfeccionamiento de la voluntad común.⁷⁰

Ambos tratados se orientan al perfeccionamiento de un proceso de integración económica regional, es claro que no tienen los mismos objetivos ni iguales instrumentos, en cuanto a los objetivos principales cabe formular entre ambos unas distinciones relevantes:

Tratado de Montevideo de 1960 ALALC	Tratado de Montevideo de 1980 ALADI
a) Establecer una zona de libre comercio conforme a un programa de liberación de intercambio. Por ello, las partes debían eliminar en el comercio recíproco todos los gravámenes y restricciones el 31 de diciembre de 1980.	a) Constitución en forma gradual de un mercado común latinoamericano.
b) Establecer mecanismos que protejan las concesiones negociadoras al amparo del programa de liberación del tratado, principalmente las incluidas en las listas nacionales y en las listas de ventajas no extensivas a favor de las regiones de menor desarrollo.	b) Promover y regular el comercio recíproco y las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.
c) Establecer normas que permitieran el intercambio y la complementación económica. Para eso se concertaron los ACE por sectores industriales específicos.	c) Privilegiar al intercambio recíproco mediante el establecimiento de un margen de preferencia regional.
	d) Promover el acuerdo entre países por medio de acuerdos regionales.
	e) Promover al máximo el aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica.

⁷⁰ WITKER., Jorge. "La Asociación Latinoamericana de integración". Csuma- México 1981.

- | | |
|--|--|
| <p>d) Coordinar las políticas de desarrollo agrícola de intercambio de productos agropecuarios.</p> <p>e) Cumplir objetivos que complementen el programa de liberación.</p> <p>f) Orienta políticas y estudios para establecer un mercado común latinoamericano.</p> | <p>f) Fomentar y regular el comercio e intercambio agropecuario intrarregional mediante la concentración de acuerdos.</p> <p>g) Establecer condiciones favorables para la participación de los países de menor desarrollo relativo, basándose en los principios de la no reciprocidad y de la cooperación económica.</p> |
|--|--|

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) constituye un esfuerzo por acercar de manera estratégica a las economías latinoamericanas, hacia el objetivo de establecer un mercado común regional. Recoge la experiencia de veinte años de experiencia de la ALALC, que desde 1960 tuvo que enfrentar diversas contrariedades económicas y políticas, pero que abrió posibilidades de vinculación y cooperación económica y fue el primer escenario en el que empresarios y gobiernos empezaron a conocerse comercialmente.

I.4.4. ACUERDOS DE INTEGRACIÓN. (2ª generación)

Es notorio el avance que en materia de integración regional se ha obtenido en latinoamérica durante las últimas dos décadas. El motor de esa evolución ha sido la instrumentación de acuerdos regionales de "segunda generación".

La distinción entre los acuerdos de primera y segunda generación obedece a su ubicación en el tiempo y a la amplitud de los compromisos que abarcan.

La vigencia de ALALC de 1960 a 1980 concentra a los llamados acuerdos de "1ª generación", entre los que se ubica el MCCA, CARICOM, GRAN, etc., que se desarrollaron en un entorno de economías cerradas y gobiernos inestables de corte militar que en muchos casos limitaron los objetivos y el desenvolvimiento de los acuerdos negociados y no pudieron consolidarse, crecer y perfeccionarse para dar satisfacción a un mundo en constante transformación.

La "2ª generación" de acuerdos de integración a mediados de 1980 y continúa intensificándose en la actualidad. Esta etapa se caracteriza porque los instrumentos que pugnan por la integración regional se flexibilizaron para dar paso a acuerdos más incluyentes, que abarcaron no únicamente temas comerciales, sino culturales, sociales y sectores no negociados anteriormente

tales como; solución de controversias, propiedad intelectual, normas ambientales, normas laborales. Mejoras y adecuaciones que encontraron su mejor escenario en un entorno latinoamericano democrático e involucrado en las nuevas corrientes de la globalización internacional.

El Mercosur y los tratados de libre comercio celebrados entre los diferentes países latinoamericanos, son el mejor ejemplo de los acuerdos de segunda generación que trabajan en la actualidad por consolidar una cooperación y unificación latinoamericana en todos los sentidos posibles de relacionamiento.

El *Mercosur* es el acuerdo de segunda generación más importante en la región, ya que reúne a los países más importantes de Sudamérica. Los integrantes del bloque están interesados en avanzar en los procesos de integración impulsados por la voluntad política imperante al interior de cada uno de ellos. El Mercosur además de una integración comercial libre de barreras arancelarias y paraarancelarias busca una unificación cultural que se funda en las identidades latinoamericanas. Es importante señalar que pugna por un acercamiento más sólido entre el Mercosur y otros países o bloques, mediante la negociación de acuerdos de libre comercio y de complementación económica que abarcan no únicamente la comercialización de bienes, sino que consideran el comercio de servicios, circulación de capitales y de personas.

Asimismo para fomentar el comercio entre países que defienden los mismos intereses políticos y económicos, o que mantienen relaciones de vecindad, se han creado áreas de libre comercio, que también se suman a los acuerdos de integración de segunda generación, en razón de la diversidad y profundidad de los objetivos que persiguen. Por ejemplo, las relaciones de México con el mundo gravitan en torno a tratados de libre comercio e inversión y, a convenios de índole financiera. En el plano latinoamericano a México se le ha conferido el papel de principal promotor de esquemas de integración, y entre los acuerdos concertados se encuentran los siguientes:

TLC México - Bolivia

TLC México Grupo de los Tres

TLC México - Chile

TLC México - Nicaragua

El nuevo orden internacional abre posibilidades de una mayor participación en el entorno mundial, haciendo posible que dentro de América Latina se fomente el interés de relacionarse internamente y proyectar esa fortaleza hacia otras partes del mundo.⁷¹

Mercosur también es considerado como un impulsor constante de acuerdos de segunda generación, ha establecido Acuerdos de Complementación Económica con sus asociados 4 +1, Bolivia y Chile y se encuentra en negociaciones para la firma de tratados de libre comercio con el MCCA y la CAN, así como la firma del instrumento definitivo con la UE.

En este rubro también aparece de manera importante como un ejemplo acabado de acuerdo comercial de nueva generación el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado por México, Estados Unidos y Canadá; el cual desde 1994, regula y orienta el comercio de bienes, servicios e inversión de los tres países, bajo un esquema jurídico de gran certeza y claridad.

1.4.5. MAPA DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA.

La historia integracionista en la región latinoamericana, iniciada con el Tratado de Montevideo de 1960 que da origen al ALALC y se desenvuelve hasta nuestros días, se podría resumir de la siguiente manera:

1960	Tratado de Montevideo 1960
1960	El Tratado General adopta las disposiciones del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración
1960	Tratado General de Integración Económica Centroamericana entre El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua
1960	Tratado Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica
1960	Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial
1960	Carta de la Organización de los Estados Centroamericanos (ODECA)
1960	Primer Protocolo al Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración: Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas
1960	Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CA/CA)
1960	Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos entre los Bancos Centrales de los países de la ALALC
1960	Declaración de Boyota (preparación del Acuerdo de Cartagena)

⁷¹ Los valores más trascendentales de su cultura y tradiciones siguen vigentes, y también debemos reconocer que América Latina aspira a vivir en un mundo libre, dentro del cual el conjunto de sus pueblos debe cumplir una misión histórica. RECONDO., Gregorio. "MERCOSUR- UNA HISTORIA COMÚN PARA LA INTEGRACIÓN". (t.I). Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales CARI. 2000. p. 227.

- 1971 Protocolo de Lima (Tratado de Integración Económica) por representantes de Colombia, Ecuador, Chile, Perú, Venezuela y Uruguay.
- 1972 Resolución 102-103 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC.
- 1972 Tratado de creación de la Corporación Andina de Fomento con sede en Caracas. Entra en vigor el Acuerdo que establece la Asociación de Libre Comercio de Tarapacá (CARIFTA).
- 1972 Protocolo de San José (Acuerdo de Fomento y Defensa de los Intereses de Chile y Uruguay).
- 1972 Tratado de la Cuenca del Plata o Tratado de Brasilia.
- 1972 Acuerdo de Cartagena.
- Independientemente de este pronunciamiento de compatibilidad con la ALALC, el Acuerdo de Cartagena entró en vigor por el 16 de octubre del mismo año.
- 1972 Integración en el marco de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.
- 1972 Protocolo de Caracas, instrumento modificatorio del Tratado de Montevideo que instituyó a la ALALC.
- 1972 Después del conflicto bélico entre El Salvador y Honduras, y en cumplimiento de un mandato de los cinco cancilleres, los ministros de Economía acordaron restablecer la normalidad institucional.
- 1972 Convención Andrés Bello (integración educativa).
- 1972 Decisión 13 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.
- 1972 Convenio Hipólito Unzué (integración sanitaria).
- 1972 Instrumento Adicional al Acuerdo de Cartagena: Misión de Verificación.
- 1972 Suspensión del Tratado de Chaguaramas.
- 1972 Acuerdo Nonalano Centroamericano, aprobado por el Consejo Interamericano Centroamericano.
- 1972 Se crea un organismo que crea el Consejo de Ministros de la ALALC (Convenio Constitutivo del Sistema Económico Latinoamericano (Convenio de Panamá)).
- 1972 Se presenta a los gobiernos de los países centroamericanos el Proyecto de Tratado de la Comunidad Económica y Social Centroamericana.
- 1972 Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena: Fomento de Chile.
- 1972 Convenio Simon Rodríguez (integración sociolaboral).
- 1972 Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena.
- 1972 Tratado de creación del Fondo Andino de Reservas, con sede en Bogotá.
- 1972 Protocolo de Arequipa adicional al Acuerdo de Cartagena.
- 1972 Tratado de Cooperación Amazónica.
- 1972 Tratado de Creación del Tribunal de Justicia del Andino.
- 1972 Tratado Constitutivo del Parlamento Andino.
- 1972 Tratado de Montevideo (1972).
- 1972 Primera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de los países signatarios del Tratado de Cooperación Amazónica. Declaración de Belém.
- 1972 Tratado constitutivo de la Organización de Países Caribíneos del Este (Organización de Estados Caribíneos del Este) (Organization of Eastern Caribbean States).
- 1972 Modificación del Acuerdo de Santo Domingo. Los bancos centrales incorporan los nuevos mecanismos de financiamiento para atender deficiencias transitorias de liquidez.
- 1972 Se constituye el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos celebrado en México en 1968.
- 1972 Acuerdos Regionales de Apertura de Mercados en favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Contienen nominas de productos desgravados, conocidas como la "Lista ALALC".
- 1972 Acuerdo de Alcance Regional relativo a la Preferencia Arancelaria Regional (PAR).
- 1972 Resolución 5 (II) del Consejo de Ministros dictada con el objeto de reducir las restricciones arancelarias.
- 1972 Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.
- 1972 Acta firmada por los Jefes de Estado de Argentina y Brasil en Buenos Aires en la que se declara el objetivo de confirmar un espacio arancelario común.
- 1972 Protocolo Integratorio al Acuerdo de Cartagena (Protocolo de Quito).
- 1972 Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano y otras Instancias Políticas.

- Acta de Alcance Regional para la Recuperación y Expansión del Comercio Intra-Regional.
- Entrada en vigor del Acuerdo para el Establecimiento del Régimen para Empresas CARICOM (Agreement for the Establishment of a Regime for CARICOM Enterprises)
- Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre Argentina y Brasil
- Tercera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de los Países Miembros del Tratado de Cooperación Amazónica - Declaración de San Francisco de Quito
- Primeras Reuniones del Consejo Presidencial del Andino
- Programación macroeconómica en la Conferencia de Jefes de Gobierno en Grand Anse, Guayana
- Segunda Reunión del Consejo Presidencial del Andino
- Acta suscrita por los Jefes de Estado de Argentina y Brasil en Buenos Aires, en la que se acordaron los plazos fijados dentro del Tratado de Integración de 1988
- Tratado para el establecimiento de un Estatuto de Empresas Mixtas
- América del Sur**
- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica número 14 entre Argentina y Brasil, que formaliza los objetivos planteados por el Acto de los Jefes de Estado del 6 de junio de 1990
- Tratado para la Constitución del Mercado Común del Sur entre las Repúblicas de Argentina, Federativa de Brasil, Paraguay y Oriental del Uruguay
- Acuerdo de alcance parcial de complementación económica número dieciocho
- Protocolo de Trujillo
- Protocolo de Brasilia
- Acuerdo de Alcance Parcial ALADI - Transporte Fluvial - la frontera Paraguay-Brasil (Puerto Cáceres - Puerto de la Vía Paraná) denominada "Arroyo de Santa Cruz de la Sierra"
- Decisión 197 del Consejo del Mercado Común: coordinación de políticas macroeconómicas, sectoriales e institucionales
- Los Presidentes del Istmo acordaron la creación del Sistema de la Integración Centroamericana (SIC) como marco jurídico e institucional de la integración, reafirmando una vez más la carta de la ODECA
- Decisión de la Comisión número 371: suspensión de obligaciones de Perú
- Acuerdo de Alcance Parcial en ALADI: AAP AIS TM número 24: CARICOM - Venezuela
- estatuto de la Corte Centroamericana de Justicia
- Se firma en las tres capitales de los Estados Partes el Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- Decisión del Consejo del Mercado Común 593: Acuerdo para la Aplicación de los Mecanismos Integrados de Comercio entre los países del MERCOSUR (Acuerdo de Montevideo)
- Acuerdos de Cooperación Ambiental y de Cooperación Laboral de América del Norte y América Latina y del Caribe
- El Tratado de Comercio de los Estados Centroamericanos (TACA) de octubre de 1990, culmina con la suscripción del Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana
- Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo 1988
- Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela Lajoja - denominación de Grupo de los Tres
- Gobierno Constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe
- Acuerdo de Alcance Parcial en ALADI: AAP AIS TM número 31: CARICOM - Colombia
- Régimen de autorización "Estados Unidos - Aranceles"
- Decisión del Consejo del Mercado Común número 2234: Aranceles Externos Comunes
- Protocolo de Quito Piero
- Decisión 9,95 del Consejo del Mercado Común: Profundización del proceso de integración y marcha hacia el mercado común
- Acuerdo Marco Intaregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes
- Protocolo Modificatorio que crea la Comunidad Andina y establece el Sistema Andino de Integración
- Protocolo modificatorio del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena; Protocolo de Cochabamba.

- Reunión inaugural de la Asamblea de Parlamentarios de la Comunidad del Caribe
- Acuerdo de complementación económica MERCOSUR-Chile
- Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de la República de Chile
- Acuerdo de complementación económica entre los Estados Partes del MERCOSUR y Bolivia
- Quinta Reunión de la Comisión del Tratado de Libre Comercio de América del Sur, termina un periodo de integración acuciana
- Protocolo que introduce modificaciones al Acuerdo de Cartagena, Protocolo de Puerto
- XVIII Conferencia de Jefes de Gobierno, admisión de Chile
- Supresión y entrada en vigencia provisional del Protocolo que modifica la estructura institucional de la CARICOM
- Decisión de la Comisión número 114 - reincorporación de Perú
- Segunda Reunión de la Comisión de Libre Comercio Chile-Canadá, Declaración Conjunta de Ministros
- Quinta Reunión Ministerial de Comercio para la constitución del Área de Libre Comercio de las Américas, en San José de Costa Rica, recomendaciones a los gobiernos: la iniciación de negociaciones para constituir el Área de Libre Comercio de las Américas. Se ratifica que el ALCA podrá coexistir con acuerdos bilaterales y plurilaterales en la medida en que los elementos y obligaciones contrarios en un tratado cubiertos por el Acuerdo de la ALCA
- Acuerdo Marco para la relación entre Zona de Libre Comercio de América del Sur y el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana
- XIX Conferencia de los Jefes de Gobierno, firma de los Protocolos de Política Industrial y de Política Agrícola, modificaciones del Tratado de Chaguayamarc
- Decimotercer Protocolo Adicional, modifica el Protocolo de Integración Física del acuerdo
- Decimo sexto Protocolo Adicional, introduce compensaciones al MERCOSUR
- Resolución del Grupo Mercado Común 77/93, Sincronización mutua y alineamiento de sistemas de control
- Segunda Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de los Estados Unidos y Territorios de la Asociación de Estados del Caribe
- Reunión Conjunta de los Ministros de Comercio de los Estados Partes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte - Cinco años de logros
- Quarta Protocolo Adicional al Acuerdo de complementación económica entre los Estados Partes del MERCOSUR / Bolivia
- Cumbre de Rio, reunión a la que asistieron Jefes de Estado y de Gobierno de 14 países, en la cual se acordó la cooperación para el desarrollo y la diversificación del comercio. Por separado, los Jefes de Estado del MERCOSUR y Chile y la UE decidieron poner en marcha negociaciones encaminadas a la suscripción de un acuerdo de libre comercio
- Decimosegunda Cumbre de los Jefes de Gobierno de cuatro Provincias del comercio, transponte y otros países, regiones y transponte con otros países
- La República de Cuba formaliza el depósito de su instrumento de adhesión
- Decimoquinto Protocolo Adicional, reintegración de las guardias
- Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile
- Veintiésimo primer Protocolo Adicional, sistema de solución de controversias
- Decimo Encuentro Especial de la Conferencia de Jefes de Gobierno, Cumbre y reuniones, inaugurando el siglo XXI
- Se firman un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Chile, que deberá entrar en vigor el 1 de julio de 2008. Las negociaciones habían comenzado formalmente el 1 de julio de 1993. El acuerdo establece un programa de liberación del comercio en etapas paralelas y de gravámenes progresiva
- Desarrollo jurídico de la Hidrovia: se citan Reglamentos bajo el acuerdo de alcance parcial de la ALADI que institucionaliza el llamado Acuerdo de Santa Cruz de la Sierra
- Tratado de Libre Comercio entre México, por un lado, y El Salvador, Guatemala y Honduras, por el otro

I.5. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

I.5.1. Marco de Referencia.

El Acuerdo de libre Comercio de las Américas, es un proyecto transbolivariano y no una propuesta latinoamericana, que tiene un destino cierto en el tiempo (2005), basado en la fortaleza económica de la primera potencia del mundo.

El ALCA parte de una concepción y de una propuesta de Estados Unidos en 1990, la cual se formaliza en la 1ª Cumbre de las Américas, celebrada en 1994 en la ciudad de Miami, Florida.

Con una visión de futuro y dentro del esquema de integración de bloques, la idea nace como una respuesta político- económica al avance consolidado de la Unión Europea, la cual, finalizado su proceso integrador hacia occidente, ha iniciado a través del acuerdo de Niza, su integración hacia el este Europeo, buscando así consolidar su fuerza económica. China e India por su parte, dado el tamaño de su mercado (1200 y 800 millones de habitantes), representan en si mismas "bloques" de consumo, que cada día juegan un papel más importante en el terreno de las exportaciones y de la Inversión Extranjera Directa (IED). Por su parte, el resto de Asia a través de la APEC y los llamados tigres asiáticos, compiten en el nuevo juego global, con el índice de crecimiento más alto de los últimos diez años (6% anual).

<i>Indicadores de Bloque 1999</i>	Población (millones de consumidores)	PIB (miles de millones de dólares)	Número de países Miembros.
<i>TLCAN</i>	411	9,957	3
<i>Unión Europea</i>	376	8,553	15
<i>ALCA*</i>	780	12,000	34
<i>Mercosur</i>	210	1,000	4
<i>China</i>	1,280	1,029	1
<i>India</i>	800	890	1

* Potencial

Con Datos de CEI con base en el FMI; CEPAL y <http://cei.mrecic.gov>

La consolidación del ALCA en el 2005, conforme a la propuesta original, o al 2003, de acuerdo al ofrecimiento reformulado por los Estados Unidos en la

reunión de Québec, Canadá en el 2001; dado el enorme poder de negociación de la nación americana, con una economía superior a los 8 billones de dólares, depende más del Congreso Americano y la autorización a su Presidente para apurar el tratado bajo la modalidad de fast track ⁷², que dé la aceptación de los países del área. Por ello es que el ALCA, como "destino manifiesto" y dentro de un proceso histórico de conformación de bloques continentales de carácter económico y político, puede tener un mejor resultado en términos de la agenda social de los países de la región, en la medida que presenten una postura consolidada y no un frente individualizado.

Por otro lado es conveniente recordar que el desenvolvimiento de América Latina en la historia y su participación en la integración económica, siempre ha estado sometida a la presión de fuerzas externas; y en esta ocasión su capacidad de maniobra estará condicionando al nivel de integración y madurez de sus participantes.

Sin embargo, el ALCA también constituye una oportunidad económica para todos los países del hemisferio, ya que su integración les permitirá sumarse a un mercado de casi 800 millones de consumidores y un PIB que representaría el 40% del total mundial y sobre todo, acceder con preferencia al mercado más fuerte del orbe; tanto para los commodities como las manufacturas.

Ahora bien, la integración de un bloque continental no ha sido fácil, como lo podemos ver en la historia latinoamericana moderna. El espíritu de Bolívar siempre ha luchado contra la inmadurez y la problemática de los gobiernos de la zona. Asimismo la construcción de un acuerdo comercial, o un mercado común de pretensiones continentales, debe pasar por procesos de maduración y consolidación.

En el contexto de la integración y cooperación entre naciones el ejemplo más importante lo tenemos en la Unión Europea que nace de la visión de futuro de

⁷² George Bush padre gozó de esa autoridad para negociar el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con Canadá y México, pero su vigencia terminó en 1994, y desde entonces Bill Clinton fracasó en dos ocasiones en sus intentos de recuperarla. La composición actual de las dos cámaras no es muy diferente a la de la época de Clinton, y entre los legisladores sigue habiendo dos importantes grupos comprometidos con las cuestiones

seis países europeos (*Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos*). El desarrollo de la Unión Europea es un antecedente importante que se debe tomar en cuenta, pensando en el ALCA.

El 18 de abril de 1951 se firmó en París el Tratado de la Comunidad Europea del carbón y del Acero (CECA), con un periodo de vigencia de cincuenta años. Tras la ratificación el 23 de julio por Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo e Italia, el 10 de agosto de 1952, la alta autoridad, presidida por Joan Monnet, se instaló en Luxemburgo. Las características principales de estos integrantes comunitarios es su independencia tanto en el nombramiento de los comisarios que no reciben instrucciones de los Estados miembros, como en su independencia financiera que se materializa en la recaudación de recursos propios y no mediante el pago de contribuciones nacionales por medio de organismos intergubernamentales.

Ante el interés de los Miembros de la Comunidad Europea del carbón y del Acero por continuar fomentando la idea de una Europa Unida, los ministros de relaciones exteriores de los seis países celebraron la Conferencia de Messina en junio de 1955 y declararon que el desarrollo de una Europa Unida debía continuarse mediante el desarrollo de instituciones comunes, la progresiva fusión de las economías nacionales, la creación de un mercado común y la progresiva fusión de las políticas sociales. Los siguientes años enmarcan discusiones acerca de la fusión política y de la creación del mercado común. En 1957 se firman los Tratados de Roma constitutivos de la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM) y de la Comunidad Económica Europea (CEE), que entraron en vigor el 1º de enero de 1958. Estos eventos son seguidos por las discusiones de adhesión de Gran Bretaña, Irlanda, Noruega, Dinamarca, Reino Unido y otros países neutrales a la CEE, pues temían que en caso de alejarse de la Comunidad se quedarían aislados políticamente, además de perder oportunidades para su comercio. Finalmente su adhesión se da el 1º de enero de 1973. Grecia lo hace el 1º de enero de 1981 y España y Portugal el 1º de enero de 1986,

laborales y medioambientales, que son los principales obstáculos para los acuerdos comerciales de Estados Unidos en el continente. Fuente: Grupo Reforma, 19 de abril de 2001.

constituyendo la Comunidad de doce países, ya que Groenlandia perteneciente a Dinamarca se retira de la CEE en febrero de 1984. A través del tiempo la CEE ha resuelto los problemas que representa la integración comunitaria y es por eso que el 10 de diciembre de 1991 se adoptó en Maastricht, Holanda, el Tratado de Unión Europea, firmado el 7 de febrero de 1992 en esa misma ciudad; y que persigue después de cumplidas las etapas preliminares de los Tratados de Roma, Acta única Europea y Acuerdo de Schengen, la integración total, es decir, un solo Estado, con unidad monetaria y económica y política exterior común. La integración de un solo Estado está aún lejos de poderse materializar debido a las distintas condiciones de los países y por la defensa que cada uno de ellos hace de su territorio. La unidad monetaria que históricamente tuvo vigencia en los territorios pertenecientes a los imperios romanos, de inspiración al Tratado de Maastricht, que crea al "euro" que coexistirá con las viejas monedas nacionales hasta su reemplazo definitivo el 1º de enero de 2002. La Política Exterior Común es adicionada por el Tratado de Amsterdam por medio del cual se da un equilibrio económico y social y se enfrentan los problemas principales de los países miembros de la Comunidad y que en muchos casos están lejanos de una solución posible.

La Unión Europea se integra en la actualidad por 15 Estados y es el resultado de casi cincuenta años y cuatro tandas de adhesión (1973: *Dinamarca, Irlanda y Reino Unido*; 1981: *Grecia*; 1986: *España y Portugal*; 1995: *Austria, Finlandia y Suecia*) y se prepara para su quinta ampliación, esta vez hacia la Europa oriental y del sur.

Este es el reto al que se enfrentará el ALCA, en cuanto a tiempo, asimetría de los países, diferencias culturales y regionales, si aspira a seguir el ejemplo de líder mundial en este terreno.

El primer antecedente del ALCA lo constituye el TLCAN, ya que fue el primer intento de integración regional hacia el sur impulsado por Estados Unidos. Con el TLC se evidenció el interés de la nación americana por el establecimiento de una zona de libre comercio entre sus vecinos para desarrollar mercados receptores de

sus exportaciones, aumentar la eficiencia de sus manufacturas y fortalecer su competitividad en la economía internacional. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte abrió las puertas de México a la inversión estadounidense, dando origen a una etapa histórica en la cual por primera vez, los Estados Unidos formalizaron una estrategia explícita de integración económica con su vecino del sur.

Por ello, el TLCAN debe considerarse el referente histórico, económico y jurídico inmediato de la iniciativa estadounidense para desarrollar una zona de libre comercio que abarcara todo el hemisferio occidental. Bajo el criterio de que la prosperidad del hemisferio depende del comercio y no de la ayuda externa.

Por otro lado se puede señalar que las motivaciones de los Estados Unidos para promover el ALCA se concentran en los siguientes puntos:

- América Latina es un mercado de gran dinamismo para los EE.UU. y uno de los pocos con los que registra un balance comercial con saldo positivo.
- América Latina se ha transformado de manera creciente, en un importante destino de IED norteamericana.
- La mayor importancia relativa de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales en la política exterior de los EE.UU.
- Interés por lograr avances a escala hemisférica, en temas pendientes de la Ronda Uruguay (servicios, propiedad intelectual, compras públicas).
- Contrarrestar efectos de desvío comercial que podrían ocasionar los nuevos acuerdos regionales intralatinoamericanos o las negociaciones en curso con la UE (UE/Mercosur, UE/México, UE/Chile)

Y para los países latinoamericanos su motivación formal obedece a:

- obtener mejoras y mayor certidumbre en su acceso al mercado norteamericano.
- construcción de un ambiente favorable al incremento del flujo de inversiones extranjeras.
- incrementar el grado de interdependencia económico-comercial entre los países del hemisferio.
- para ciertos países, como Argentina, Chile o Brasil, consolidar su posición de global trader, ejecutando en paralelo distintos acuerdos de acceso preferencial (Mercosur, acuerdo con la UE, y obviamente, ALCA).

- para las economías pequeñas de América Central y el Caribe, mantener algún grado de preferencia especial que tenga en cuenta su menor tamaño y desarrollo relativo.

I.5.2. Acciones preparatorias.

Las primeras etapas de negociación del ALCA comenzaron en el mes de diciembre de 1994 en la Primera Cumbre de las Américas⁷³, cuando los líderes democráticamente electos de 34 países del Hemisferio Occidental⁷⁴, reunidos en Miami, resolvieron empezar a construir el ALCA, esquema de integración en donde las barreras al comercio y a la inversión serían gradualmente eliminadas.

El ALCA fue una de las veintitrés iniciativas de la Cumbre, las cuales tienen como meta expandir prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio; erradicar la pobreza y la discriminación en el Hemisferio; y asegurar el desarrollo sostenible mediante la protección del medio ambiente.

En la Declaración de Principios, los Jefes de Estado y Gobierno, fundamentaron la adopción del ALCA señalando que: *"La eliminación de los obstáculos para el acceso al mercado de bienes y servicios entre nuestros países promoverá nuestro crecimiento económico. Una economía mundial en crecimiento aumentará también nuestra prosperidad interna. El libre comercio y la creciente integración económica son factores clave para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger mejor el medio ambiente"*. Asimismo se solicitó a la Organización de los Estados Americanos (OEA), al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y a la Comisión Económica

⁷³ Pese a los desacuerdos, el gobierno de Clinton promovió y celebró una grandiosa "Cumbre de las Américas" en Miami en diciembre de 1994. Con la asistencia de 34 Jefes de Estado, con la notoria excepción de Fidel Castro de Cuba. Esta fue la primera reunión desde 1957, en que Estados Unidos y América Latina coincidieron en un plan frustrado de integración económica. El objetivo evidente de la cumbre de Miami era desarrollar un proyecto para la colaboración hemisférica en el siglo XXI. Lo que ocurrió de hecho fue que los firmantes de Miami determinaron que el año 2005 fuera el plazo para la conclusión de negociaciones para un área de libre comercio, y cuya implementación seguiría en años posteriores. El resultado fue muy ambiguo, sus partidarios aclamaron el acuerdo por sus principios altruistas y ambiciosos objetivos. Los escépticos lamentaron su vaguedad y su prolongado calendario, que significaba que las conversaciones oficiales podrían demorarse una década más. SKIDMORE. Ob. Cit., p. 413

⁷⁴ Negocian en el ALCA todos los estados miembros activos de la OEA ellos son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de América, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

para América Latina y el Caribe (CEPAL) asistir a los países en sus esfuerzos para la creación del ALCA.

I.5.2.1. Reuniones Ministeriales de Comercio.

Desde la iniciativa lanzada en la Cumbre de Miami, los Ministros de Comercio de las naciones participantes se han reunido de manera regular.

La primera reunión de los Ministros de Comercio, posterior a la Cumbre de Miami, se realizó en **Denver** en Junio de 1995. Allí, se establecieron Grupos de trabajo en las áreas de: Acceso a Mercados; Procedimientos Aduaneros y Reglas de Origen; Inversiones; Normas y Barreras Técnicas al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios; y el Grupo de Trabajo sobre Economías más Pequeñas. Los Ministros solicitaron a los Organismos Internacionales convocados que proveyeran de apoyo analítico y técnico a los grupos de trabajo, cuando éstos así lo solicitaran.

En la **Segunda Reunión Ministerial** realizada en **Cartagena, Colombia**, los Ministros avanzaron en los trabajos preparatorios. Reafirmaron su compromiso de finalizar el proceso en el año 2005 y realizar "avances concretos" para el final del siglo. Se crearon cuatro Grupos de Trabajo en las áreas de Compras del Sector Público, Derechos de Propiedad Intelectual, Servicios y Política de Competencia. Los Ministros reiteraron su compromiso de procurar activamente formas de crear oportunidades para facilitar la integración de las pequeñas economías y aumentar su nivel de desarrollo. Se convocó a todos los Grupos de Trabajo a asumir este compromiso, así como a tomar en cuenta las sugerencias específicas del Grupo de Trabajo de las economías más pequeñas.

En la **Tercera Reunión Ministerial**, en **Belo Horizonte, Brasil**, se creó un Comité Preparatorio integrado por los 34 Viceministros responsables del área de comercio, con el cometido de intensificar sus esfuerzos a fin de promover un consenso y completar las recomendaciones sobre los puntos pendientes, a ser sometidos a nuestra decisión en la Reunión de San José, y considerar como transformar los Grupos de Trabajo en Grupos de Negociación. Se creó el doceavo Grupo de Trabajo en Solución de Controversias. Los Ministros señalaron la

necesidad de crear una Secretaría Administrativa Temporal para apoyar las negociaciones del ALCA. A tales efectos, se encargó un estudio de factibilidad al Comité Tripartito (OEA, BID y CEPAL).

La última reunión de la fase preparatoria se llevó a cabo en **San José, Costa Rica** en marzo de 1998. *En esta reunión los Ministros recomendaron que las negociaciones fueran lanzadas durante la Segunda Reunión Cumbre de las Américas, a realizarse en Santiago, Chile en Mayo de 1998.* Reiteraron el compromiso de que el ALCA tome en cuenta la agenda económica y social acordada en la Cumbre de Miami. Se reafirmó el compromiso de contar con progresos concretos en el año 2000. Se establecieron nueve Grupos de Negociación, y se creó una Secretaría Administrativa Temporal, cuya sede rotará entre tres países.

I.5.2.2. Los principios del ALCA.

En la Declaración Ministerial de San José se acordaron doce principios y seis objetivos generales.⁷⁵

- a. Las decisiones en el proceso de negociaciones del ALCA se tomarán por consenso.
- b. Las negociaciones serán conducidas de una manera transparente para asegurar ventajas mutuas y mayores beneficios para todos los participantes del ALCA.
- c. El Acuerdo del ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC. Con este fin, los países participantes reiteran su compromiso con las reglas y disciplinas multilaterales, en particular con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994) y su Entendimiento en la Ronda Uruguay y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
- d. El ALCA deberá incorporar mejoras respecto de las reglas y disciplinas de la OMC cuando ello sea posible y apropiado, tomando en cuenta las plenas implicaciones de los derechos y obligaciones de los países como miembros de la OMC.
- e. Las negociaciones se iniciarán simultáneamente en todas las áreas temáticas. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones del ALCA se deberán tratar como partes de un compromiso único (single undertaking) que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordadas.
- f. El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.

⁷⁵ Anexo I de la Declaración Ministerial de San José. CUMBRE DE LAS AMÉRICAS, CUARTA REUNIÓN MINISTERIAL DE COMERCIO. SAN JOSÉ, COSTA RICA. 19 de marzo de 1998.

- g. Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad.
- h. Debería otorgarse atención a las necesidades, condiciones económicas (incluyendo costos de transición y posibles desequilibrios internos) y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el ALCA.
- i. Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países. En la negociación de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas tales como asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste de las economías más pequeñas y la plena participación de todos los países en el ALCA.
- j. Las medidas que se acuerden para facilitar la participación de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA deberán ser transparentes, simples y de fácil aplicación, reconociendo el grado de heterogeneidad de éstas.
- k. Todos los países deben asegurar que sus leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos estén conformes con las obligaciones del acuerdo del ALCA.
- l. Para asegurar la plena participación de todos los países en el ALCA, las diferencias en el nivel de desarrollo deberían ser tomadas en cuenta.

I.5.2.3. OBJETIVOS GENERALES

- a. Promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio entre los países del Hemisferio, como factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger el medio ambiente.
- b. Establecer un área de libre comercio en la que serán progresivamente eliminadas las barreras al comercio de bienes y servicios y la inversión, concluyendo las negociaciones a más tardar en el año 2005 y alcanzando avances concretos hacia el logro de ese objetivo para el final de este siglo.
- c. Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplina a través de un acuerdo balanceado y comprehensivo.
- d. Proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA, con el fin de concretar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo.
- e. Procurar que nuestras políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos por la OMC y otras organizaciones internacionales.
- f. Asegurar, de conformidad con nuestras respectivas leyes y reglamentos, la observancia y promoción de los derechos laborales renovando nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas,

y reconociendo que la Organización Internacional del Trabajo es la entidad competente para establecer y ocuparse de esas normas fundamentales del trabajo.

I.5.3. Inicio de las negociaciones.

Las negociaciones para el establecimiento de un Área de Libre Comercio de las Américas fueron lanzadas en la Segunda Cumbre de las Américas llevada a cabo en Chile el 19 de Abril de 1998. *"Hoy, nosotros dirigimos nuestros Ministros Responsables de comercio para empezar negociaciones para el ALCA, en concordancia con la Declaración Ministerial de San José de Marzo de 1998. Reafirmamos nuestra determinación de concluir las negociaciones del ALCA a más tardar en el año 2005, y hacer un progreso definitivo a finales de siglo. El acuerdo será balanceado, comprehensivo, congruente con la OMC y constituirá un compromiso único (single undertaking)."*⁷⁶

La quinta Reunión ministerial a fin de continuar las negociaciones se realizó en Toronto, Canadá, y se concentró en los progresos concretos que deberían alcanzarse para el año 2000. En cumplimiento de este mandato, los Grupos de Trabajo remitieron a los Ministros esquemas anotados de sus respectivos capítulos. Se pidió a los Grupos Negociadores que elaboraran un texto borrador de sus respectivos capítulos antes de la siguiente Reunión Ministerial.

Los Ministros acordaron una serie de medidas de facilitación de negocios; de las cuales ocho son Medidas de Facilitación de Negocios Referentes a Asuntos Aduaneros. Los Ministros expresaron su reconocimiento al Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo por identificar recursos de asistencia técnica para facilitar la implementación de estas medidas.

En la Declaración Ministerial de Toronto, los países del ALCA asumieron una posición conjunta con respecto a las negociaciones multilaterales sobre agricultura acordando: trabajar con el objetivo de que en las próximas negociaciones sobre Agricultura de la OMC, se acordara la eliminación de los subsidios a las exportaciones de productos agrícolas; trabajar para obtener el pronto cumplimiento de todos los compromisos asumidos bajo el Acuerdo de

⁷⁶ <http://www.mercosur.com>

Agricultura de la Ronda Uruguay y trabajar por obtener disciplinas sobre prácticas y medidas que distorsionan el comercio en las próximas Negociaciones Multilaterales sobre Agricultura de la OMC. Asimismo, resolvieron comunicar el contenido de estos acuerdos al Consejo General de la OMC.

I.5.4. Tercera Cumbre de las Américas.

En la Tercera Cumbre de las Américas, realizada del 20 al 22 de abril de 2001 en **Québec, Canadá** los Presidentes y Primeros Ministros del Hemisferio se reunieron por tercera ocasión. Treinta y cuatro naciones democráticas del continente se reunieron para considerar los temas más importantes que afectan a la Región: el fortalecimiento de la democracia y la integración económica.

Durante la preparación de la Cumbre de 2001, el desafío principal consistió en identificar nuevas iniciativas que permitieran avanzar en la realización del compromiso establecido en Miami y Santiago de Chile por los Jefes de Estado y Gobierno respecto a adoptar medidas de carácter colectivo como la **democracia**, los **derechos humanos** y el **estado de derecho**, los cuales constituyeron un tema medular de la Cumbre y de los esfuerzos encaminados a establecer un sólido fundamento para la integración hemisférica. También se manifestó el interés por dar continuidad e incrementar la cooperación en materia de derechos humanos en el hemisferio ayudando a generar un ambiente en el que la democracia pueda fortalecerse e institucionalizarse; teniendo en claro que para lograrlo se necesitan organizaciones y marcos institucionales efectivos frente a los derechos humanos que promuevan ese ambiente. También se plantearon iniciativas de igualdad entre hombres y mujeres, donde el reconocimiento de los derechos de los niños fue considerado. Asimismo, se aceptó que la cooperación para mejorar la promoción de los derechos civiles, culturales, económicos, políticos y sociales de los pueblos indígenas debe seguir siendo una prioridad hemisférica.

Se acordó que un aspecto muy importante es la administración de justicia, y mediante la cooperación de los países debe posibilitarse el acceso a sistemas de justicia imparciales e independientes, promoviendo con ello la confianza en las

instituciones hemisféricas y nacionales encargadas de mantener el estado de derecho y promover el papel del sistema de justicia como medio de resolución de conflictos.

También se habló acerca de la preocupación creciente sobre criminalidad y las demandas para incrementar la seguridad, que necesitan ser atendidas en el contexto de un compromiso colectivo fuerte con los derechos humanos y el estado de derecho.

En **materiá comercial** se mantuvo el compromiso de fomentar la inclusión y la igualdad que deben dirigir los esfuerzos encaminados a promover la integración económica y el libre comercio. El ALCA representa un esfuerzo colectivo para promover el crecimiento económico y una mayor prosperidad en las Américas.⁷⁷

Asimismo, se llevó a cabo una labor útil en cuanto a la preparación de estrategias de cooperación destinadas a mejorar los sistemas de transporte hemisféricos y el desarrollo de enfoques comunes frente a los temas de la energía. Se acordó que, en vista de la importancia en el desarrollo de una mayor capacidad en materia de tecnología de la información y de las comunicaciones en el Hemisferio, podría respaldarse la cooperación en el sector de las telecomunicaciones a través de la inserción de nuevas iniciativas en el Plan de Acción. Los nuevos proyectos de infraestructura en cualquiera de esos sectores, o en todos ellos, requerirán recursos, por lo cual es necesaria la continua participación de las Instituciones Financieras (IFI) para respaldar las prioridades acordadas.

Quedan pendientes en la agenda algunas cuestiones que afectan a los resultados económicos, tales como las condiciones de trabajo, las normas laborales y la cooperación en torno a temas de migración. De acuerdo a la filosofía de la inclusión también se deben considerar medidas que potencien a los sectores sociales tradicionalmente marginados y amplíen su participación en la vida económica de nuestras sociedades.

Las iniciativas ambientales constituyen un ámbito en que se puede dar impulso a una mayor cooperación hemisférica, reconociendo el hecho de que el continuo

aumento de los niveles de contaminación, especialmente en las ciudades, se están convirtiendo en un motivo de creciente preocupación. Podría agregarse valor a través de medidas basadas en la cooperación en relación con el aire puro y los recursos hídricos. Las iniciativas ambientales prácticas podrían reforzarse mediante el endoso de los principios del desarrollo sostenible.

No obstante la perspectiva de obtener beneficios a través de la integración económica, las disparidades de ingresos y las cifras absolutas de quienes viven en la pobreza en las Américas han aumentado. El alivio de la pobreza y la adopción de medidas de cooperación destinadas a elevar el nivel de vida deben seguir siendo objetivos prioritarios. A través de iniciativas ejecutadas en esa esfera podría respaldarse la ampliación del acceso al empleo, así como un acceso más expedito a las oportunidades de elaborar las aptitudes necesarias para participar en economías basadas en el conocimiento.

I.5.4.1. La postura de los Estados Unidos

Las conversaciones entre los Ministros de Asuntos exteriores y Jefes de Estado de los 34 países americanos (todos excepto Cuba), se iniciaron con cierta incertidumbre sobre el calendario y los contenidos del Área de Libre Comercio de las Américas, ya que Estados Unidos, con el apoyo de Canadá y Chile, propuso adelantar la fecha programada al año 2003; moción que no fue aceptada por la mayoría de los integrantes.⁷⁸ De igual forma el Gobierno americano rechazó las propuestas brasileñas de eliminar no sólo los aranceles sino también las barreras no arancelarias (como medidas antidumping y sanitarias) y los subsidios.

A fin de suavizar estos temas, el Presidente Bush; previo a la III Cumbre de las Américas, celebró reuniones de trabajo con los líderes de Brasil, Chile y Argentina, donde les subrayó que la política exterior de su Gobierno enfocaba su atención predominante al Continente americano. Por lo que el principal objetivo

⁷⁷ <http://www.notimex.com.mx>

⁷⁸ La propuesta para adelantar para el 2003 la puesta en marcha del ALCA prevista para el año 2005, nació en Estados Unidos y fue bien recibida por algunas naciones como Chile. El Ministro brasileño de Relaciones Exteriores, Celso Lafer, comentó que la diferencia de tiempo necesario para Chile y Brasil radica en el tamaño de las economías y la capacidad de sus industrias "Chile tiene una economía más simple y su negociación para el ALCA es mucho más fácil, mientras que la brasileña está considerada como la novena economía del mundo y

de los Estados Unidos en la Cumbre era establecer un compromiso ante la puesta en marcha del ALCA, para impulsar el libre comercio en la región, salvaguardar la democracia en el hemisferio occidental y promover lazos económicos más estrechos.

En el marco de la cumbre, Bush también se comprometió a que antes de diciembre de 2001, conseguiría el apoyo del Congreso para obtener un mandato amplio, mejor conocido como "vía rápida o fast track"⁷⁹, para acelerar el avance de las negociaciones.

También en reunión que tuviera con el Presidente Fox, el Presidente Bush lanzó lo que llamó "el siglo de las Américas", para marcar su intención de fortalecer las relaciones con América Latina y el Caribe.

Otra declaración donde se aprecia la postura americana, se refiere a la declaración hecha por Robert Zoellick, representante de la Oficina Comercial Norteamericana, quien refirió que "...aunque alguien quiera postergar las negociaciones, nosotros no vamos a detenernos", acotando de manera contundente que: "si alguien no quiere negociar se quedará atrás"⁸⁰.

Con estas declaraciones quedó nítida la postura de Estados Unidos sobre llevar la firma del ALCA hasta sus últimas consecuencias y la amenaza latente hacia aquellos países que se negaran a ello, de dejarlos fuera del bloque económico más fuerte del continente y del mundo.

que su industria nacional es la más importante de la región. Fuente: Diario Clarín (Argentina) 20 de enero del 2001.

⁷⁹ Según el procedimiento del fast track, el Congreso de los estados Unidos otorga al presidente autorización para negociar acuerdos comerciales con determinados países bajo una regla especial que implica que el acuerdo, una vez presentado al Congreso, estará sujeto a un voto de aprobación o rechazo sin que se permitan enmiendas al texto. Este procedimiento fue establecido porque se vio la necesidad de negociar de buena fe con otros países, de forma tal que el texto acordado fuera sometido al voto del Congreso sin pasar por el proceso legislativo normal que sí permite la posibilidad de enmiendas por parte de los legisladores. El procedimiento normal encierra una alta probabilidad de renegociaciones interminables con países extranjeros haciendo así imposible el mismo hecho de empezárselas, pues pocos se expondrían a tan inacabable tarea. VON BERTRAB. Hermann., "EL REDESCUBRIMIENTO DE AMÉRICA, HISTORIA DEL TLC". 1ª edición 1996. Fondo de Cultura económica- México 1996. p.27.

⁸⁰ Declaraciones de Robert Zoellick durante la audiencia ante el Senado para discutir su nominación como representante para el comercio exterior. Fuente: Grupo reforma 31 de enero de 2001.

I.5.4.2. La postura de México.

La propuesta de los Estados Unidos en la reciente Cumbre de las Américas de acelerar el establecimiento del ALCA al año 2003, se enfrentó con la postura del gobierno mexicano de no colaborar activamente con dicha propuesta; a la cual se opuso; aunque por otro lado agregó que en caso de un consenso latinoamericano, México se sumaría a lo acordado. Asimismo se comprometió a trabajar con los países que manejan posturas antagónicas de adelantar fechas (Chile), con los que intentan dejar sin efecto el compromiso de 2005, para negociar con más tiempo y flexibilidad (Brasil).

Sin contar con el respaldo explícito de los dos gigantes latinoamericanos, Brasil y México, Estados Unidos no logró en la III Cumbre sacar adelante la iniciativa en los plazos deseados.

La postura mexicana frente al ALCA, carece de la urgencia que podría tener para otros países (Chile, Argentina), el incorporarse a un tratado de libre comercio con Estados Unidos, ya que actualmente ya opera con el TLCAN, lo cual le ha redituado una posición de privilegio respecto a los demás países de América Latina, por lo que no está en su agenda el apoyar posturas que adelanten la fecha programada del 2005.

Por otro lado, al diversificar sus líneas de apertura de mercado con más de 30 países, le interesa subrayar que estará trabajando en todas ellas, con el mismo interés; de ahí que en la reunión de Davos, Suiza, de enero de 2001, el Presidente Fox señalara que respetaría todos los acuerdos firmados y aseguró que también defendería vigorosamente el reciente acuerdo con la Unión Europea (UE), "se trata del acuerdo más ambicioso que la UE haya firmado con un país tercero", con lo que dejó en claro la importancia preponderante que la UE tiene para México. De igual forma el canciller mexicano, Jorge Castañeda aseguró en el Consejo de las Américas de New York que el ALCA no es una prioridad para México en materia de acuerdos económicos internacionales; agregando que la agenda de interés de México se centra en el perfeccionamiento del TLCAN, en el

Plan Puebla- Panamá, así como la negociación "cuatro más uno" de México con el Mercosur.

I.5.4.3. La postura de Brasil.

La postura y el papel que juega Brasil en el ALCA es de la mayor importancia, al ser junto con México, una de las economías más importantes y pobladas de la región. A diferencia de México, la apertura comercial de Brasil se ha dado de forma limitada (Mercosur), tratando de seguir los patrones hegemónicos de la subregión, o sea de continuar modulando las líneas de interrelación comercial, conforme a una política de protección a ultranza de su mercado interno y de supremacía respecto a los demás países de la subregión. Por ello su postura respecto del ALCA es la más discordante, solicitando posponer fechas límites; o realizar negociaciones de grupo a través del Mercosur.

La posición de Brasil, además de discordante no ha sido clara, dado que en su propio terreno se debate entre el sector oficial y el sector privado las formas y los tiempos de encarar su apertura no sólo con el ALCA, sino con los demás acuerdos comerciales que tienen pendientes, como el de Mercosur con la Unión Europea y con México. En el sector privado se vive la presión de sectores reconvertidos que impulsan la integración de Brasil con el ALCA o con México; de igual modo que todavía aparecen grupos empresariales que carecen de competitividad global, y continúan subsidiándose bajo políticas de proteccionismo, que presionan al gobierno a no abrirse a los esquemas de integración comercial.

No obstante, la postura brasileña jugará un papel trascendental, que si se enmarca en una relación México- Mercosur, podría esperar mejores resultados. Por lo pronto en Canadá, su posición diplomática quedó claramente definida por medio del discurso de su canciller Celso Lafer "...para nosotros existe el convencimiento de que el ALCA es apenas una hipótesis y su realidad solamente se dará tras negociaciones que velen por los intereses recíprocos".

I.5.4.4. La postura de Argentina.

La posición argentina en las últimas negociaciones se ha visto disminuida por una recesión que ya lleva más de tres años y la renegociación de su deuda de corto plazo, que le han mermado su capacidad de maniobra.

Sin embargo, en principio mantiene una línea de negociación en base a Mercosur⁸¹, tratando de acompasar la posición brasileña, como las declaraciones de su Vicecanciller, que manifestó en Ottawa que "no se puede tener un ALCA que funcione sin que los países de mayor desarrollo económico garanticen que no van a tener barreras paraarancelarias o algún otro tipo de cuasi-arancel". No obstante, su Ministro de Economía, Domingo Cavallo, a través de diferentes declaraciones ha ido formando la idea de que Argentina si estaría interesada a negociar el ALCA, si fuera necesario de manera directa e incluso de apoyar la propuesta de adelantar la fecha al 2003, si esto fuera conveniente para la economía argentina.

I.5.4.5. Resultados de la III Cumbre de las Américas.

Después de tres días de intensos debates, en el marco de la III Cumbre de las Américas, se podría decir que dentro de las principales conclusiones está la posición de Estados Unidos de aceptar que se mantenga el año 2005 como fecha limite para concluir las negociaciones (la misma que fijaron Mercosur y la Unión Europea para su pacto de libre comercio).

En el futuro, a los avances en las negociaciones para la formalización del Área de Libre Comercio de las Américas, se interpondrán ciertos eventos políticos que pueden desfasar su ritmo como por ejemplo: Brasil tiene elecciones presidenciales en el 2002, Argentina en el 2003 y Estados Unidos en el 2004. Por otra parte las economías con alto desempleo dificultan las concesiones del libre comercio. Los intereses protegidos como los del acero, azúcar y textiles en

⁸¹ Hay una disparidad conceptual entre el ALCA y el Mercosur. Los estados Unidos ven al ALCA como un área ampliada de libre comercio; lo que el Mercosur busca es la creación de una unión aduanera. La agenda entre la UE y los países del Mercosur es más profunda y más compleja que un simple trato del tema de libre comercio. Pero los estados unidos no pueden ver más allá de una relación relativamente simple de comercio e inversión con Sudamérica. Estas son dos visiones que, en última instancia, son incompatibles en términos políticos. DE LA BALZE., Felipe. (compilador) "EL FUTURO DEL MERCOSUR- ENTRE LA RETÓRICA Y EL REALISMO" Asociación de Bancos de la Argentina- Buenos Aires 2000. p. 129 y130.

Estados Unidos y maquinarias en el Brasil se han resistido a la negociación en esos sectores.

La reunión abrió una "nueva era en América", proclamó el primer ministro canadiense, Jean Chrétien, anfitrión de la reunión, en la que se intentó convencer a los escépticos de las virtudes de este nuevo camino. Las diferencias entre Estados Unidos y Brasil, los dos países más poblados del continente, se presentan como el principal obstáculo en el proceso. Además cualquier involución democrática tendrá que ser frenada por los demás países y por la Organización de los Estados Americanos (OEA), institución que será reforzada con ese objetivo y con ello evitar que pierda legitimidad.

Durante la Cumbre, Bush recalcó que podrá lograr la autorización de su Congreso (fast track), antes del final del 2001 y propuso que "si nos combinamos en un mercado común podremos competir a largo plazo con el Este de Asia y Europa y para ello el ALCA es la extensión lógica".

Fernando de la Rúa, presidente de Argentina, país que organizará la próxima reunión, manifestó su convencimiento de que en la "IV Cumbre de las Américas" no se necesitará 'valla de seguridad', porque ya se habrá logrado explicar con claridad los verdaderos objetivos de la integración comercial.

Por otro lado, los demás acuerdos hemisféricos no convinieron en resultados positivos y continuaron las diferencias sobre las herramientas que utiliza Estados Unidos para proteger su producción.⁹²

Se aprobó una cláusula democrática que establece el Estado de Derecho como requisito "sine qua non" para ser parte del acuerdo continental. "Cualquier alteración o ruptura inconstitucional del orden democrático en un Estado del hemisferio constituye un obstáculo insuperable para la participación del Gobierno de dicho Estado en el ALCA".

⁹² Brasil trató de convencer a sus vecinos del sur de que el ALCA debía posponerse hasta que Estados Unidos aceptara negociar sobre asuntos como el agrícola y las barreras no arancelarias, mismas que Brasil identifica como principales obstáculos. Fuente: Diario Clarín (Argentina) 20 de enero de 2001.

La declaración final de la reunión señala que el mantenimiento y el fortalecimiento del Estado de Derecho y el respeto estricto al sistema democrático son, al mismo tiempo, un propósito y un compromiso compartido.

II. MÉXICO FRENTE A LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

II.1. PANORAMA ACTUAL DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO EN MATERIA ECONÓMICA.

II.1.1. Visión actual de la Política Exterior de México en materia económica.

Cuando un país construye su política exterior, trata de difundir lo mejor que tiene de sí mismo hacia el resto del mundo. Una política exterior por ello, no es algo ajeno o distinto al espíritu de la nación, por el contrario es el reflejo de una cultura de Nación y de sus definiciones más esenciales.

Con el fin de la guerra fría, se rompió el orden geopolítico imperante hasta 1989 y se desataron un conjunto de procesos que están redefiniendo las características y sentido del nuevo orden mundial. Los cambios sociales, políticos y económicos son de tal envergadura, que están obligando a las naciones al replanteamiento de su política exterior.

México lejos de ser la excepción, ha estado atento a los procesos que hoy configuran la transición mundial, buscando salvar los retos y aprovechar oportunidades. Por ello desde la pasada década de los ochenta, dentro de una estrategia de vanguardia en lo que toca a los países en vías de desarrollo, tomó decisiones de carácter estructural, que han venido reformando su desarrollo interno y su política exterior.⁸³

⁸³ DE CLOQUI. José Juan. "LA DIPLOMACIA TOTAL". Fondo de Cultura Económica- México, 1994. P. 17.

En este escenario de cambios destaca la figura de la globalización como el marco que rige y trasciende la agenda económica y política de los estados, la cual se ha convertido en factor central de cambio de casi todos los países; los cuales están revalorando sus potencialidades y dando coherencia a los fundamentos constitucionales que le han servido como guía en su relación con el mundo.

Es evidente que a partir de la década de los noventa, lo económico dominó a lo político. En este sentido, la agenda de la política exterior de la mayoría de los países, priorizó al comercio e inversiones.

Bajo este tenor, las relaciones internacionales de México no han sido distintas y se han centrado en buena medida en los temas de carácter económico, como la renegociación de la deuda externa, así como la promoción de nuevas y más efectivas formas de relacionarse con el mundo. De igual modo, se ha preocupado por promover mejores políticas hospitalarias para la Inversión extranjera Directa (IED); así como una mayor participación en los foros económicos, la negociación de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte; la búsqueda de contrapesos a la presencia de los Estados Unidos; negociación de nuevos esquemas comerciales y de intercambio con América Latina⁸⁴; igualmente que con Centroamérica y el Caribe. Aunado a lo anterior, no perdió la visión trasatlántica que le permitiera vincularse más ampliamente con la ahora Unión Europea y tampoco dejó de lado las posibilidades que le ofrece la Cuenca del Pacífico.

Los principios de la política exterior de México tienen su fundamento en la Constitución y los ha construido a lo largo de su historia. Los principios de igualdad jurídica de los estados, así como la autodeterminación y no intervención en sus asuntos internos, el respeto a la soberanía de las naciones y el arreglo pacífico de las controversias, han sido constantes en la política exterior de México, y han reafirmado su importancia frente a la reaparición de distintas formas de

⁸⁴ DE OLLOQUI. Idem. P. 31.

irracionalidad como la intolerancia religiosa, los nacionalismos exacerbados, el racismo o la xenofobia, pero también ante diferentes conflictos que vienen a cuestionar la distensión y paz mundiales.

Mas allá de estos principios, que han normado la vida exterior de México todo el siglo XX, cabe mencionar que la política enarbolada por la nueva administración del Presidente Fox, a partir de diciembre del 2000, continúa en lo fundamental con las líneas de trabajo seguidas con anterioridad en el terreno económico, enunciando a través de lo que se ha llamado "La Diplomacia Económica de México", siete puntos básicos que serán el mapa de navegación 2001-2006, a saber:

Primero.- Aprovechar las ventajas del comercio internacional y la inversión extranjera.

Segundo.- Incrementar el flujo de inversión extranjera directa.

Tercero.- Modernizar las instituciones mexicanas para adecuarlas a los nuevos tiempos y necesidades.

Cuarto.- Estimular la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.

Quinto.- Estimular la política industrial de México para asegurar una inserción exitosa del aparato productivo en la era del cambio tecnológico, de la globalización y de la economía del conocimiento.

Sexto.- Vígorizar y diversificar las relaciones de México con el mundo.

Séptimo.- Impulsar la cooperación para compartir el desarrollo.⁸⁵

De los puntos anteriores destaca que la agenda económica internacional será predominante respecto de la política. De igual modo, en el punto básico sexto, aparece como relevante la importancia que se le dará a la relación económica con los países del Mercosur y con Brasil en particular, refrendando así la posición política de extender hacia Sudamérica las líneas de integración y cooperación.

⁸⁵ Foreign Affairs. La Diplomacia Económica de México. Vicente Fox., ITAM- Edición Especial, Dic. 2000. p. 8- 17.

Vale la pena resaltar que una posición que determinará el quehacer de México en materia de política económica exterior, está sustentada en lo señalado a lo largo de estos siete puntos básicos cuando aclaran que ***México trabajará con y no contra la globalización.***

II.1.1.1. PRINCIPIOS RECTORES DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO.

Bajo la guía de sus principios rectores,³⁶ la política exterior mexicana busca una anticipación y flexibilización de las principales herramientas de la diplomacia tales como: las relaciones bilaterales respetuosas, francas y benéficas; así como las relaciones de cooperación, solidaridad y respeto con otros países. Ninguno de los gobiernos del mundo conocen con certidumbre, las consecuencias a las que llevarán los cambios que se enfrentan hoy en día. Por ello es necesario que los principios jurídicos, sustentados en las constituciones de los países, sirvan de base y orientación en la construcción del andamiaje jurídico que debe fortalecer el trato entre naciones en este mundo cada vez más interdisciplinario.

En el caso de México, la fracción décima del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se manifiesta en los términos siguientes: "*El Presidente de la República tendrá facultad y obligación de...*) *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

³⁶ Los principios de la política exterior reflejan los intereses de la nación. Los mexicanos exigimos a la comunidad de naciones el respeto al derecho de establecer bases de convivencia conforme a nuestro legado histórico; nuestro derecho de iniciativa en la solución de problemas que enfrentamos; nuestro derecho de ser autónomos y de tener interpretaciones y objetivos propios; nuestro derecho de determinar el destino de la nación. ALPONTE. Juan María. Prólogo "LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO EN EL NUEVO ORDEN MUNDIAL, ANTOLOGÍA DE PRINCIPIOS Y TESIS". FCE- México 1993. p. 117.

Estados; la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales".

De igual modo, y acorde a los retos de una modernidad exigente, o de lo que se ha llamado una modernización ecológicamente sensible³⁷, nuestra política exterior ha establecido como necesarias las regulaciones que se hacen sobre aspectos trascendentes como:

- La defensa de los derechos humanos;
- La soberanía sobre los recursos naturales;
- La defensa y práctica del derecho de asilo;
- La búsqueda de una justicia económica internacional;
- El respeto al pluralismo ideológico;
- La búsqueda de una práctica democrática en la toma de decisiones en la comunidad internacional,
- La solidaridad latinoamericana.

De acuerdo a los principios contenidos en la Constitución y a los temas que los enriquecen, la política exterior de México se ha visto obligada a llevar una estrategia mucho más resuelta de diversificación e intensificación de su presencia internacional en las diferentes regiones del mundo, coadyuvando al diseño y desarrollo de un nuevo esquema de habilidades diplomáticas y consulares.

Sin embargo, la nueva administración encabezada por el Presidente Fox, ha considerado que si bien los principios de la política exterior de México no son transitorios, su adecuación es indispensable; puesto que los nuevos tiempos exigen otro tipo de intervención en la política hacia el exterior. La política tiene que empezar a tomar el lugar de las definiciones estrictamente comerciales. Incluso, en torno al tema económico es necesario tomar definiciones. Por ejemplo, que el principio de "no intervención" sea aplicado de manera diferente en un mundo globalizado, que es muy diferente al pasado, pues los intercambios entre los países

³⁷ Una modernización ecológicamente sensible no significa "más y más modernidad", sino que es consciente de los problemas y limitaciones de los procesos modernizadores. Está atenta a la necesidad de restablecer la continuidad y desarrollar la cohesión social en un mundo de transformación errática... GIDDENS. Ob. Cit.

son intensos y no necesariamente ponen en entredicho la integridad y la soberanía nacional.

Bajo esa nueva perspectiva se justifica por ejemplo, el interés del gobierno mexicano en participar en Operaciones de Mantenimiento de la Paz (OMP) con Naciones Unidas. De manera tradicional, las fuerzas armadas se han mantenido al margen de las operaciones internacionales acordadas por la ONU; sin embargo, la nueva administración está interesada en ejecutar una política exterior más activa que fomente la presencia de México ante la comunidad internacional.

La eventualidad de que efectivos de las Fuerzas Armadas mexicanas se sumen a las unidades de Cascos Azules, se ha fundamentado que contribuiría a garantizar los acuerdos de pacificación en todo el mundo. Sin embargo, se ha atacado esta nueva política, a partir de los actos unilaterales que la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) llevó contra Yugoslavia en 1999, donde pusieron en riesgo los principios del derecho internacional. Esto se subraya con el argumento manifestado por el área de prospectiva de la SRE y que a continuación se anota: *"La actitud unilateral de la OTAN representa un serio riesgo para la ONU, contribuye a su debilitamiento y a vulnerar los principios del derecho internacional - en particular el de no intervención- y trae riesgos de formación de un orden mundial desfavorable a los intereses de naciones como México, que encuentran en él su mejor defensa"*. En los escenarios más riesgosos para países como México, identifica la posibilidad de que el comportamiento de la OTAN en Yugoslavia por el conflicto de Kosovo conduzca a que las OMP se transformen en operaciones de "imposición" de la paz. Ese comportamiento, indica, *"nos lleva a pensar que los países miembros de la OTAN favorecerán en un futuro el uso de la fuerza para intervenir en conflictos que consideren que afectan sus intereses o en defensa de una intervención humanitaria"*.

Por otra parte, en otro ejemplo de adecuación de los principios de política exterior, se le suma el proceso de extradición del exoficial de la Marina argentina Ricardo

Miguel Cavallo, solicitado por el Juez Baltasar Garzón para ser juzgado en Madrid por torturas y genocidio contra miles de sus compatriotas durante la dictadura militar entre 1976 y 1983 en Argentina y detenido en México. Sobre el particular resulta manifiesto el panorama positivo que entre los legisladores existe, para que en el futuro México pueda aplicar la justicia internacional contra individuos acusados de genocidio y crímenes contra la humanidad. Fundamentándose jurídicamente esta circunstancia en la Convención Interamericana de Derechos Humanos, la que recomendó a sus estados miembros adoptar *"medidas legislativas y de otra naturaleza que sean necesarias para invocar y ejercer la jurisdicción universal frente a los individuos en materia de genocidio, crímenes de lesa humanidad y crímenes de guerra"*.⁸⁸

Por lo tanto México de acuerdo a su nueva visión de política hacia el exterior, podría sumarse a una corriente universal que consagra la responsabilidad penal y, por tanto la capacidad de perseguir y juzgar a las personas que hayan incurrido en los delitos ya anotados.

Esa reactivación de la diplomacia mexicana, se basa en la complejidad del cambio mundial y la necesidad de traducirla en resultados económicos y políticos efectivos, con fundamento en la nueva realidad democrática que vive el país.⁸⁹

Uno de los objetivos centrales de la política exterior de México, ha sido el concepto básico de independencia. Durante muchos años esta política se caracterizó por asumir elementos mediante los cuales el país se defendía de las amenazas externas. Con el transcurso del tiempo, el concepto de defensa del territorio y de independencia, quedó vinculado a la relación con los Estados Unidos, país con el

⁸⁸ Pronunciamiento emanado de la Convención Interamericana de Derechos Humanos.

⁸⁹ Bajo la visión de Adolfo Aguilar Zinser, "México sigue aplicando los principios de manera muy defensiva porque no quiere que nadie venga a destapar las ollas donde están escondidas las cosas por las que el Gobierno no hubiera querido ser juzgado moralmente en el mundo, que son derechos humanos y libertades políticas, entonces nosotros no tenemos una política exterior atada al ocultamiento ni a la defensa de un régimen". Fuente: Grupo Reforma. Por: María Elena Medina. 21/10/2000.

que de siempre se ha concentrado una alta proporción de intercambios económicos del país, y de los principales conflictos históricos enfrentados.

En respuesta a lo anterior, la segunda constante de la política exterior de México ha sido la búsqueda de la diversificación de sus relaciones económicas y políticas. En este tema ha avanzado pero aún le queda mucho por hacer. Se ha tratado en realidad de otra manera de concebir el logro de la independencia. Es interesante ver cómo hace relativamente poco tiempo, México dejó de ver su situación geográfica como una fatalidad y comenzó a entender la ventajosa situación geopolítica en la que se ubica y que no ha logrado aprovechar plenamente.

Se debe tomar en cuenta que México es uno de los países más grandes de América Latina; es el puente entre América del Norte y América del Sur, es el país latinoamericano con acceso a dos océanos (Atlántico y Pacífico), así como al Caribe, la tercera frontera. Por ubicación geográfica es Norteamericano y por ende pertenece al Atlántico del Norte y al Pacífico del Norte, las dos grandes cuencas donde se toman las decisiones políticas y económicas que afectan el devenir internacional. También es centroamericano. Muy pocos países tienen en el mundo las posibilidades geopolíticas de México, por lo que todos estos aspectos comprometen los principios de su política exterior.

II.1.1.2. OBJETIVOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO

El México de hoy es un espacio abierto, en donde convergen las grandes corrientes de intercambio comercial, un puente entre distintas regiones del mundo, un marco dentro del cual conviven culturas tan diversas como la española, la indígena, la norteamericana, la oriental y la antillana. Está colocado en medio de las zonas de mayor interés en cuanto a transformaciones económicas se refiere y está en condiciones de aprovechar sus frutos.

El éxito de cualquier política, de acuerdo a José Juan de Olloqui⁹⁰, radica en la clara identificación de sus objetivos. De manera estratégica, la política exterior mexicana se ha planteado objetivos en los que asume un papel más activo para materializar una nueva inserción del país en el concierto de las naciones. Los objetivos deben estar determinados con suma claridad, ya que de lo contrario se derrochan recursos y se cae en errores, lo que en opinión de José Juan de Olloqui "es particularmente grave porque éstos se arrastran por mucho tiempo y no es fácil enmendarlos"⁹¹.

En ese tenor, la nueva administración en México, a través del Presidente Fox, conminó al Cuerpo Diplomático a impulsar una nueva política exterior, basada en el dinamismo, sin apatías y sin pesimismo, donde la soberanía sea defendida de manera inteligente, debido a que la política exterior es de todos los mexicanos que en equipo darán forma e impulso a esa política exterior que deberá ser sostenida en el mundo entero. Esta nueva visión se complementa con los objetivos tradicionales de la política exterior mexicana:

I. *Fortalecimiento de los Espacios Soberanos*, es decir, que México no sea un objeto pasivo en el cambio, sino un sujeto resuelto a participar en la dirección del mismo. Mediante los estudios jurídicos, económicos, políticos y culturales necesarios que permitan la defensa de la integridad territorial de sus mares, plataformas continentales y recursos naturales.

II. También se empeña en lograr una política exterior comprometida con el desarrollo del *país en sus vertientes económicas, sociales, políticas y culturales*, regidas por las exigencias jurídico normativas. De ahí el cambio en los consulados, que antes eran oficinas de registro, de protección, pero que hoy tienen peso político y son, cada uno de ellos, centros de promoción de los negocios, del turismo, de las inversiones, de los intereses de México.

DE OLLOQUI. Ob. Cit.

¹ DE OLLOQUI. Idem. P.31.

III. *Proporcionar protección y seguridad jurídica a los mexicanos en el extranjero* sin importar su condición o estatus. Si son mexicanos, el Estado tiene la obligación de proteger sus derechos y sus intereses. La protección a los mexicanos, desde los que hacen un simple viaje de negocios y que pueden tener un problema, hasta quienes tienen situaciones difíciles con la justicia de otros países.

IV. Debe afianzar y *proyectar al mundo la fuerza cultural del país*, que le da identidad nacional y presencia en el mundo. México tiene una diversidad y una riqueza cultural excepcional. Esa cultura le da un carácter especial a nivel mundial y difundirla es un objetivo central de la acción en el extranjero.

V. *Proyectar lo mejor de si mismo, asegurando estabilidad y seguridad en todos los campos.*

México es un país profundamente integrado al mundo y en constante intercomunicación, donde pone su mejor voluntad a favor de la comunidad internacional, que pretende la paz, la convivencia, el entendimiento y el desarrollo. *La planeación estratégica de las vinculaciones de México con el resto del mundo*, en lo político, lo económico, lo social y lo cultural, es tarea crucial para alcanzar sus objetivos planteados. Sobre todo para que México pueda preservar y fortalecer su soberanía, al tiempo que aprovecha las oportunidades que le brindan las nuevas situaciones que se están produciendo en el contexto internacional.⁹²

Con base en estos principios y objetivos, México ha declarado en los foros internacionales en los que ha participado, que nada justifica la vulneración del Derecho Internacional. Declarando también que la soberanía de los Estados es un término de gran vigencia, por lo que debe respetarse la decisión y voluntad de cada país para organizarse en la medida de sus posibilidades, ya que no existe un modelo único para el desarrollo económico y organización política de las estructuras sociales. Por lo que el acatamiento por todas las naciones de las normas de Derecho

Internacional es la única garantía en el orden mundial que puede brindar seguridad, justicia y paz a todos los individuos.

En este sentido, la política exterior se orienta como un todo al potencial de México y a la época en que vivimos, en busca de una política más creativa y dinámica que no espere los acontecimientos sino que los provoque. Por ello, los resultados que se pueden apreciar del actuar del país en el mundo, lo ubican como uno de los países de mayor apertura, con mayor actividad comercial, con acuerdos de libre comercio con más de 30 países; y con una gestión comprometida con los fenómenos jurídicos (caso Cavallo), producto del cambio global; interesado en participar en el Consejo de Seguridad de la ONU; en síntesis, en búsqueda de una adecuación y un lugar, dentro del gran cambio histórico que se vive.

II.2. DESARROLLO DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO EN MATERIA DE APERTURA COMERCIAL.

II.2.1. Causas Internas.

La política comercial de México en la actualidad responde, como toda política exterior, a circunstancias internas y externas que han cambiado no sólo en el último siglo sino que lo han hecho de manera muy acelerada en los últimos veinte años.

Haciendo una descripción de las razones internas que llevaron a México a diversificar su campo de acción y apertura de mercados, se observa lo siguiente:

- Se torna necesaria la adopción de un nuevo modelo, ante la incapacidad del esquema de economía cerrada y sustitución de importaciones para generar un desarrollo estable y generar empleos suficientes.
- La crisis económico- política de 1982, obliga a México a redefinir su modelo de desarrollo.
- Interés de participar del nuevo modelo de competencia global.
- Acelerar internamente las transformaciones económicas.
- Incrementar la participación en los mercados mundiales.

Tomando en cuenta las razones anteriores, la administración del ex- presidente Miguel de la Madrid, ante la profunda crisis que enfrentó al inicio de su gobierno,

1 Fuente: <http://www.sre.gob.mx>

empezó a considerar que una política de relaciones comerciales internacionales, tendiente a abrir los mercados más importantes a México y nuevas líneas de inversión, eran un instrumento fundamental para complementar un nuevo modelo de desarrollo orientado hacia el exterior. La aplicación de este nuevo modelo se inició después de la crisis de 1982.

A raíz de la gran depresión de 1929 y especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, México fundamentó su estrategia de desarrollo basándose en el modelo de sustitución de importaciones, con lo que se elevaron los aranceles e incluso se prohibió la importación de ciertos productos con el objeto de fomentar la producción interna. Como se sabe, este modelo centra su atención en el mercado interno y el mecanismo comercial es netamente proteccionista. Para conseguir el fomento de la sustitución de importaciones, la inversión pública se orientó al sector industrial de manera preponderante. Los precios de los productos producidos por el Estado se mantuvieron relativamente bajos. Esto ocurrió entre los años 1958 a 1971, conocido también como periodo del desarrollo estabilizador.

La protección de la industria se logró mediante aranceles, precios oficiales de referencia y en especial por los permisos previos de importación. La estrategia económica interna seguida entre 1958 a 1971 tuvo como resultado un buen crecimiento de la economía nacional, con inflación baja (3.6 % anual promedio), y también originó un significativo crecimiento en el empleo, debido al interés por fomentar la producción de ciertos bienes dentro del mercado nacional; la atención e importancia que se le dio a la industria durante este desarrollo estabilizador provocó que se canalizaran hacia este sector recursos provenientes del resto de las actividades económicas, también se intensificó el crecimiento de los centros urbanos, afectando los logros obtenidos en el sector agrícola, y utilizando sus excedentes para subsidiar el desarrollo industrial.

Otro período significativo de la política económica se desarrolló entre 1973 y 1977, etapa conocida como del "desarrollo compartido". En ella se intentó mantener el

crecimiento, generando empleos y distribuyendo de mejor manera el ingreso, estableciendo como mecanismo para lograr el objetivo, aumentar el gasto público; sin embargo éste no aumentó, por lo que para llevar a cabo los objetivos especificados se recurrió a un endeudamiento externo. Poco a poco el modelo proteccionista se hacía más y más incompatible con la necesidad de crecimiento del país. Las exportaciones se hacían menores, mientras que las importaciones tanto controladas y totales crecían al 90.4% en 1976 con respecto a las exportaciones realizadas, mientras que en 1970 se ubicaron en 68.3% respecto a las exportaciones de ese año.⁹³ En esta etapa del desarrollo compartido disminuyó el ritmo de crecimiento económico así como la capacidad de canalizar la fuerza de trabajo incorporada cada año al mercado; aumento la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal.

Se agotaron los financiamientos que pudieran solucionar el creciente déficit comercial, la tasa de crecimiento agrícola siguió bajando pese al aumento del monto total de inversión captada por este sector que en 1970 ascendió al 17% del monto total de la inversión.

La corrección de estos problemas se tornó cada vez más urgente para poder mantener un crecimiento económico, pero por los ingresos que el país percibió producto de las importaciones petroleras, se dejó pendiente la solución de estos desequilibrios. A cambio se comprometió una parte de esos recursos captados por el sector petrolero a mantener una política de gasto público expansiva que favorecía el desarrollo y fomentaba el empleo, sin embargo el año de 1982 marcó el fin del esquema basado en la exportación petrolera.

En el año de 1983, la economía mexicana se ve obligada en franca crisis política y económica, a resolver compromisos financieros internacionales, y a la urgencia de hacer crecer la economía y generar más y mejores empleos. Con ello se inicia una apertura incipiente y desaparece la característica antiexportadora originada por el

⁹³ Con cifras de: <http://www.cepal.org>

modelo de sustitución de importaciones, al elevar artificialmente la rentabilidad de la producción a costa del mercado interno. Así en 1983 esta política inicia su rediseño con la reducción de aranceles, aunque se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos.

La política comercial adoptada a partir de 1983 llevó inicialmente, por consideraciones de eficiencia interna, a una primera etapa de apertura unilateral⁹⁴ de la economía (1983- 1993). A partir de ese punto, la posibilidad de obtener beneficios adicionales dependería de un mayor acceso a los mercados de otros países.

En 1984 empiezan a eliminarse los permisos de importación, por lo que las importaciones controladas se reducen a 83.5% del total. En 1985 se promueven las exportaciones no petroleras en un intento por hacer crecer la economía. Las categorías de productos sujetos a permisos de importación se reduce, lo que lleva al valor de las importaciones controladas a solo 37.5% del total.

En 1986 se reduce aún más el número de fracciones sujetas a control con el avance del programa de liberalización de México, por lo que un paso lógico fue adherirse al GATT en agosto de ese mismo año, para gozar de las preferencias arancelarias ofrecidas por los países miembros del Organismo. Los términos de la adhesión fueron los siguientes: 1) se especificó que se debía continuar con la eliminación de los permisos a la importación, 2) Se requirió que se eliminaran los precios oficiales de referencia y se redujera el arancel máximo a 50%.

El objetivo perseguido por México al adherirse al GATT fue buscar una nueva funcionalidad para la economía mexicana, ser parte activa en el comercio multilateral y junto con otras medidas de política económica, significó la entrada a un nuevo modelo de desarrollo. El modelo al que se accedió con la adhesión de

⁹⁴ ...un país que reduce unilateralmente su nivel de protección induce una (más) eficiente asignación de recursos de acuerdo a sus ventajas comparativas. MELLER., Patricio., Donoso Rodrigo. "LA INDUSTRIA CHILENA Y EL MERCOSUR" 1ª ed. Dolmen- Chile 1998. p.11.

México al GATT se caracterizó por la apertura económica⁹⁵, que implicó la supresión del papel protagónico del Estado y la subsecuente aceptación de un "Régimen Jurídico Internacional de Comercio". La adhesión de México al GATT ideológicamente ha sido catalogada como una decisión política fundamental adoptada por el régimen del expresidente Miguel de la Madrid en el sentido de fijar las bases para la disminución del control del gobierno e incrementar el control privado sobre la economía, lo que hoy en día es la tendencia prevaleciente en prácticamente todo el mundo.

El GATT en el aspecto jurídico se fundamenta en un conjunto de reglas y particularmente en los acuerdos entre sus asociados, quienes observan cuidadosamente los objetivos y principios establecidos por dicho instrumento legal y que se enumeran a continuación:

1. Principio de no discriminación entre los miembros;
2. Principio de competencia justa,
3. Protección sólo mediante aranceles no dañinos y transparentes,
4. Proceso continuo de liberalización,
5. Tratamiento especial a países en vías de desarrollo,
6. Sistemas para la solución de controversias y; Estabilidad y previsibilidad de las condiciones comerciales.⁹⁶

Dentro de estos antecedentes se observa que durante 1985 y 1986 los problemas enfrentados por México dieron origen a un saldo negativo en la economía mexicana, por lo que en 1987 se pone en marcha un programa de estabilización llamado "Pacto de Solidaridad Económica"; con el cual se avanzó en el proceso de liberalización y se estableció un arancel máximo del 20% y se redujeron a cinco los

⁹⁵ ...la noción de apertura económica suele significar una mayor inserción en los intercambios comerciales internacionales. Cuando se la utiliza en sentido amplio, sirve para designar los procesos de liberalización interna de la economía y de supresión de mecanismos regulatorios. HURTIENNE., et al. "CAMBIO DE RUMBO EN EL CONOSUR: CRISIS Y OPORTUNIDADES" 1ª edición 1994. Editorial Nueva Sociedad- Chile 1994. p.148.

⁹⁶ Se dan excepciones a muchos de estos principios. Se permite el establecimiento de zonas de libre comercio y de uniones aduaneras, así como se conceden preferencias a países en vías de desarrollo. En algunos casos se permiten restricciones a las importaciones a países con problemas en su balanza de pagos, por razones de seguridad nacional o por otras razones. Se aceptan también medidas de alivio (salvaguardas) de corto plazo ante importaciones masivas. ALVEAR. Acevedo., ORTEGA. Venzor. "TLC, MARCO HISTORICO PARA UNA NEGOCIACIÓN". Editorial Jus-México 1991. P. 196.

niveles arancelarios. En 1988 el número de fracciones arancelarias sujetas a permisos de importación continuó disminuyendo. Para 1989 el arancel promedio y el promedio ponderado eran del 13.1% y 10.1% respectivamente.

Queda de manifiesto que las razones internas de México para abrirse a una economía de mercado, se derivan de la profunda crisis política- económica que vivió a principios de los ochenta, derivadas en lo económico del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones seguido desde los años cincuenta. Así se iniciaron profundas medidas de modernización, que incluyeron reformas Constitucionales, así como un mecanismo central de medidas de desregulación reglamentaria.

El proceso de liberalización de México, sobre todo en su etapa de ingreso al GATT, y firma del TLCAN con Estados Unidos y Canadá en su momento fue muy criticado por haberse desarrollado de manera radical, sin el tiempo de preparación suficiente para la empresa privada, la cual ante la apertura sufrió un fuerte embate; tomando en cuenta que las economías cerradas por su propia naturaleza, no crean las condiciones de alta competitividad, a que están acostumbradas las empresas transnacionales. Asimismo, la velocidad que se utilizó en el mecanismo desregulador desde 1983, limitó a México sus posibilidades a la hora de fijar su posición dentro de la negociación del TLCAN.

Estas posiciones se confrontan con aquellas que exaltan el "éxito exportador" y la gran reforma estructural llevada a cabo por México, que lo ha dotado de una mayor fortaleza económica y lo ha colocado como la octava potencia exportadora del mundo.

A pesar de los casi ocho años que han transcurrido desde la firma del TLCAN, las posiciones siguen encontradas, y no se ha valorado con objetividad los pros y los contras en términos de industria nacional y agenda social.⁹⁷

⁹⁷...la integración comercial de México con Estados Unidos corresponde a la situación mundial, y promete una salida a las penurias de una década de crisis, y una ruta al desarrollo. Se trata de una posición trascendental que compromete seriamente el futuro del país y lo despega radicalmente de su pasado. GONZÁLEZ., Pacheco.

Lo cierto es que hoy la economía mexicana, gracias a su transformación, hoy tiene un amplio margen de maniobra, que le puede permitir reorientar su rumbo, conforme a sus necesidades sociales.

II.2.2. Causas Externas.

“A principios del presente siglo; las sociedades del mundo estaban divididas por profundos abismos ideológicos. Monarquía, fascismo, democracia liberal, y comunismo eran, enconados contrincantes que se disputaban la supremacía política, mientras que los diferentes países optaban por los divergentes caminos económicos del proteccionismo, el corporativismo, el libre mercado y la planificación socialista centralizada”.⁹⁸

Este menú de opciones de Estado tuvo su primera reconversión a mediados de siglo XX con la segunda guerra mundial, en la que las dos potencias triunfadoras crean un mundo bipolar que generó 45 años de guerra fría en la cual el mundo se debatió entre la supremacía de los dos modelos imperantes: capitalismo- socialismo.

En 1989, con la caída del muro de Berlín, aparece lo que se ha dado en llamar por Fukuyama “El Fin de la Historia”, o sea, el fin de la guerra fría y la supremacía del modelo liberal democrático, sobre el modelo comunista.

Dentro de este marco sucedido en la segunda mitad del siglo XX, se formalizan los principales cambios externos que han afectado la política económica de México, los cuales se pueden sintetizar de la manera siguiente:

- Fín de la guerra fría.
- Mayor estabilidad política.
- Profundización del modelo democrático.
- Generalización del modelo liberal, reexpresado en una globalización determinada por el avance tecnológico.

Cuahtémoc. Coordinador, “EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO”. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM., Universidad Autónoma de Chapingo., Juan Pablo Editor, S.A. 1992. p.42.

⁹⁸ FUKUYAMA., Francis. “Confianza”. Ed. Atlántida S.A., Segunda edición. p. 21.

La caída del muro de Berlín y la salida de la Unión Soviética de Alemania, significó la renuncia política a una guerra que intentaba homogenizar ideológica y económicamente a los diferentes países del mundo, de parte de las dos potencias. Esto generó una proliferación del modelo democrático que como ejemplo, en latinoamérica, a excepción de Cuba, ha influenciado la adopción y el perfeccionamiento de la democracia como sistema político.

Este ascendente político ha originado una mayor estabilidad y un avance en regiones que como latinoamérica, se caracterizaron por su permanente intromisión militar y gobiernos democráticos imperfectos e insuficientes para resolver pacíficamente sus controversias sociales.

Paralelamente a esta nueva estabilidad política, y ante el fracaso de los modelos internos de sustitución de importaciones que fueron implementados por la mayoría de los países latinoamericanos a mediados del siglo pasado, y ante la urgencia de resolver sus problemas de deuda, la influencia se orientó hacia el modelo triunfante de liberalización económica. Esta orientación requirió en primer término el esfuerzo de los países en desarrollo para ordenar sus variantes económicas. En primer lugar la reestructuración de su deuda externa, seguida de la disminución de su déficit fiscal; así como el control de sus índices macroeconómicos como la inflación y crecimiento.

Sin embargo, la influencia exterior de mayor impacto, tanto para México como los demás países, consistió en lo que se le llamó en la década de los ochenta, como la globalización de la economía mundial.

“Hoy, una tercera revolución industrial está teniendo lugar”. Dice Lester Thurow... “La microelectrónica, los ordenadores, las telecomunicaciones, el diseño de materiales, la robótica y la biotecnología están transformando todas las facetas de la vida, lo que hacemos y cómo lo hacemos.”⁹⁹

⁹⁹ THUROW., Lester. “Construir Riqueza”. Javier Vergara, editor. Primera edición. p. 27.

La globalización de la economía mundial es apreciada hoy en día en cuatro terrenos principales: el comercio internacional, las corrientes financieras, las corporaciones transnacionales y los marcos regulatorios. De tal suerte que en los últimos veinte años la economía del mundo se ha encontrado sujeta a muchos cambios trascendentales que apuntan a la configuración de un nuevo orden económico mundial.

La globalización de acuerdo a sus planteamientos, no pugna por la consecución de espacios económicos más o menos unificados, sino como lo señala Joan Ginebra "*su interés fundamental se centra en la posibilidad de conformar espacios sin barrera alguna, es decir, mercados de productos, de dineros, de inversiones y de flujos especulativos que no tengan normatividad alguna...*"¹⁰⁰

Para acceder a ese modelo de sociedad global se tornan indispensables muchos elementos, pero ninguno tan determinante como el **detonante tecnológico**.

La intensificación en los cambios tecnológicos ha dado por resultado importantes modificaciones en el modelo productivo y de comercialización en todos sus niveles y espacios, configurándose con ello una serie de cambios en la división internacional del trabajo y en la importancia que representan los factores de la producción en el logro de las ventajas comparativas.¹⁰¹

Hoy, es posible estar comunicados de una esquina del mundo a la otra de manera instantánea, las comunicaciones electrónicas por satélite también se han acelerado en los últimos años. La influencia de esos adelantos impactan en todas las sociedades y transforman sus formas de vida, asimismo bastan unos segundos para

¹⁰⁰ GINEBRA: Joan. "LA TRAMPA GLOBAL; NEOLIBERALISMO, NEOCAPITALISMO, NEOCOLONIALISMO". Prologo por: Jorge. G. Castañeda. Editorial Panorama- México 1998. P. 33.

¹⁰¹ Los países industrializados, conscientes de la necesidad de ajustar sus estructuras productivas al contexto de la economía internacional, desde mediados de la década de los ochenta emprendieron un proceso a través del cual están modernizando sus plantas y desechando la maquinaria y equipos obsoletos. Esta modernización se sustenta en las nuevas tecnologías de punta y en los recursos humanos altamente calificados que se concentran en estos países. Los especialistas la han denominado "la revolución posindustrial". ALVAREZ., Soberanis. Jaime., "RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EL AÑO 2000". Editorial Jus- México 1993. p.9

que cualquier problema político, económico o social sea ventilado ante los ojos del globo terráqueo.

"Internet es quizá el mejor ejemplo de cómo la innovación tecnológica está cambiando los fundamentos de la economía. La red modifica prácticamente todo: los mercados, las estructuras industriales, el trabajo, los flujos de productos y servicios, los precios y los patrones de consumo."¹⁰²

Por si fuera poco, las estadísticas y la agenda de desarrollo de la red se muestran ambiciosas en los próximos cinco años:

En el 2001 se lanzarán más portales enfocados a ofrecer información personalizada a través de telefonía celular con lo que el número de usuarios de teléfonos móviles será de 200 millones en todo el mundo.

Para el 2002 los usuarios de Internet que utilizarán teléfonos móviles para conectarse serán mil millones en todo el mundo.

En el año 2003 habrá cerca de mil 200 millones de personas en todo el mundo suscritas a servicios inalámbricos de Internet. En América Latina serán 38 millones de usuarios, que significará tan sólo el siete por ciento de la penetración de esta tecnología en la población.

En el 2004 el crecimiento de teléfonos celulares con acceso a Internet en México será del año 2000 al 2004 de un 421 por ciento.

En el año 2005 el 25 por ciento de la población en el mundo va estar conectada a Internet y va a despegar el comercio electrónico a través de dispositivos.¹⁰³

Así de acuerdo a la opinión de Aldo Ferrer, *"Estos avances de la ciencia y la tecnología profundizan los vínculos entre los países y su contexto externo. De este modo, el desarrollo en un mundo global plantea dilemas cada vez más complejos."*¹⁰⁴

Dentro de esta influencia exterior no se puede omitir a la competencia por captar flujos de capital, lo que origina la creación de instrumentos que fomentan *las*

¹⁰² GURRÍA. José Angel. Ob. Cit. P. 11

¹⁰³ Las tendencias expuestas representan la visión a futuro de empresas como 3Com, AOL, Banco Inbursa, Cisco, Dataquest, Ericsson, Gartner, IBM, Intel, Microsoft, Nokia, Nortel, Peugeot-Citroen, Select-IDC y Sun Microsystems. <http://www.reforma.com.mx>

inversiones nacionales y extranjeras y que configuran los elementos de presión externa al interior del país. Los flujos de capital necesarios que un país capta y que sirven para adicionar el ahorro interno de un país, normalmente llegan en forma de Inversión Extranjera Directa y constituyen un ahorro canalizado en servicios financieros que busca reproducirse en distintos lugares del mundo.¹⁰⁵ Se relaciona este concepto con las grandes transnacionales que canalizan el ahorro de diferentes personas y empresas a la producción de bienes y/o servicios hacia aquellos países que ofrezcan las mejores condiciones de rentabilidad, seguridad jurídica y repatriación de utilidades.

Una vez advertida la importancia que tiene para un país ser captador de recursos extranjeros, resulta fácil entender el porqué México a través de adecuaciones a su legislación interna, manifestadas en la Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento, así como en los apartados referidos a Inversión de sus negociaciones internacionales, ha procurado establecer condiciones hospitalarias para la inversión extranjera directa otorgándole un trato que no difiere del que tienen los inversionistas nacionales.

Son estas las principales razones externas que presionaron a México y le influenciaron en la remodelación estructural de su modelo económico.

II.3. LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO EN AMÉRICA LATINA.

Después de América del Norte, no hay otra zona en el mundo donde México pueda desarrollar una política tan amplia, rica y compleja como en América Latina¹⁰⁶. "América Latina significa, entre otras cosas, una zona de identidad común y este simple hecho la hace un área privilegiada de nuestro quehacer internacional."¹⁰⁷

¹⁰⁵ FERRER: Aldo. "HECHOS Y FICCIONES DE LA GLOBALIZACIÓN". Fce- México. 1997. P. 12.

¹⁰⁶ HERNÁNDEZ. Ramírez, Laura. "COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS EN MÉXICO, Marco Jurídico". Mc.Graw Hill- México. 1998. P. 19.

¹⁰⁷ En América Latina encontramos una serie de países con los que nos unen una religión y una lengua comunes, un pasado colonial, lazos afectivos y, con algunos de ellos, un grado de desarrollo más o menos similar. De OLLOQUI. Ob. Cit., p. 190.

¹⁰⁸ De OLLOQUI. Idem. P. 189

- Si bien es cierto que México mira hoy hacia todos los horizontes, también lo es que está obligado, por razones históricas, culturales y geográficas, a mirar más de cerca a toda la región latinoamericana.
- Las relaciones de México con los Países de América Latina y El Caribe, deben ser una alta prioridad de la política exterior de México, puesto que la ventaja estratégica del país no la constituye solamente el hecho de estar al lado del mayor mercado del mundo; sino lograr también un sano equilibrio económico y político con Centroamérica y los países integrantes de América del Sur.

Desde su nacimiento como país moderno, México siempre ha visto con apertura y solidaridad su papel en latinoamérica. Guadalupe Victoria declaró que es una sola la causa de los países de "América" y Juárez recibió todo tipo de apoyos en su lucha de reforma. La proverbial diplomacia mexicana de brazo abierto, dejó claros registros de su hospitalidad en los movimientos libertarios de Cuba, Chile, Argentina, entre otros.

En la década de los ochenta, la Política Exterior de México se concentró en realizar una intensa actividad en la crisis centroamericana. Entonces se alzaron voces críticas respecto a la posición de apoyo a la Revolución Sandinista, la declaración franco- mexicana sobre El Salvador, su activismo en los foros de derechos humanos contra las dictaduras de la región, la creación del Grupo Contadora y su continuación en el Grupo de Río. Estas acciones en la actualidad están vistas como elementos importantes que en su momento evitaron que se llegara a confrontaciones mayores.

A partir de 1989, con la caída de la URSS y de sus aliados en Europa del Este, se vivió una abrupta transformación. Económica, política y militarmente el mundo se hizo básicamente unipolar y esto cambió naturalmente los espacios de

posicionamiento para los países que habían aspirado, como México, a no ser dependientes de ningún bloque.

En la década de los noventa continúa el acercamiento de México hacia el sur, puesto que la diplomacia mexicana fue determinante para lograr que la ONU asumiera responsabilidades reales de normalización de la vida democrática de Nicaragua, así como en los procesos de pacificación de El Salvador y Guatemala. La actividad político- diplomática de México fue de gran ayuda para el establecimiento de un clima de concordia en esos países. En ninguno de los casos se emplearon efectivos militares para lograrlo, sino que únicamente se apostó a los buenos oficios para establecer puntos efectivos entre las partes en conflicto.

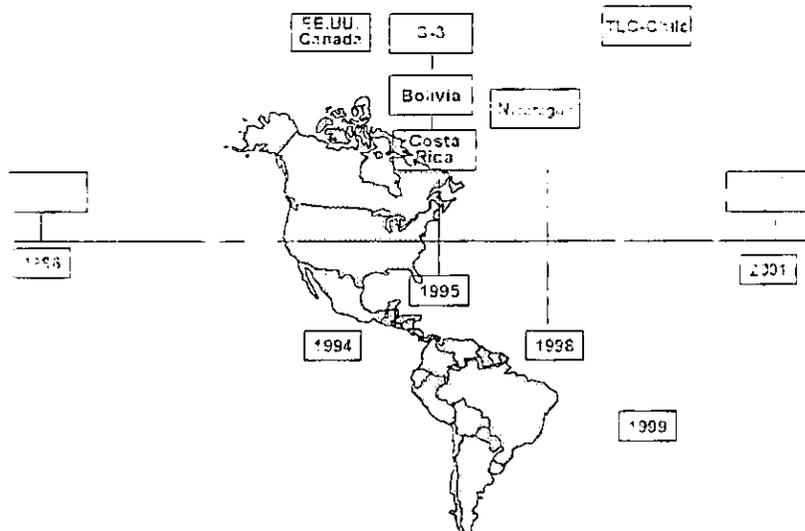
Posteriormente el gobierno mexicano respondió positivamente a la invitación del Secretario General Pérez de Cuéllar para participar en el grupo de países amigos del proceso de paz integrado por Colombia, España y Venezuela; y en donde México brindó toda clase de facilidades en las más de 300 reuniones celebradas y que culminaron con los Acuerdos de Chapultepec de 1992.

En el periodo del proceso de mantenimiento de la paz, el gobierno mexicano ayudó, enviando un contingente de la policía de caminos a El Salvador, para procurar que se mantuviera la paz en ese territorio socialmente fragmentado.

El proceso de paz termina con la disponibilidad de recursos otorgados por las instituciones financieras internacionales y de países donantes. México envió asesores en diferentes áreas técnicas y mantuvo una presión constante sobre las instituciones y gobiernos que habían adquirido compromisos con el proceso de paz.

La actuación política hacia el lado sur del continente no es nueva, por el contrario, siempre ha guardado un papel comprometido con sus pares latinoamericanos. Por eso mismo bajo el nuevo entorno se debe reforzar esa posición activa en el ámbito regional, impulsándolo no solo en foros de paz y seguridad internacional, sino dentro de todos los temas que abarcan la nueva agenda de la zona.

El interés de México hacia Latinoamérica incluye intensas agendas bilaterales y multilaterales; visitas distinguidas a México como las de los presidentes de Brasil, Guatemala, Perú, Argentina, Chile, Venezuela, etc., sucedidas en los últimos años; lo mismo que encuentros con muchos de sus homólogos en Trinidad y Tobago, Ecuador, Guatemala, Argentina o las Reuniones de "Tuxtla Gutiérrez"; y últimamente, el viaje del Presidente Fox a Sudamérica y el lanzamiento del Plan Puebla- Panamá; empero, los efectos y resultados van más allá y nos colocan en el umbral de un nuevo entendimiento regional en el que destacan acuerdos de libre comercio y variados mecanismos de cooperación.



No obstante que en el terreno político, sobran las evidencias del despliegue y preocupación de la política exterior de México durante los siglos XIX y XX; es significativo que en el terreno económico el resultado no ha tenido la misma congruencia.

A partir de la década de los ochenta, en que México decide un cambio estructural de su política económica y de su integración con el mundo, los resultados muestran un

alineamiento con dicha política, al sumarse al GATT y firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; y luego la Unión Europea. Sin embargo, en este vigoroso proceso de integración que lo coloca como el único país en el mundo en tener tratados de libre comercio con los dos mercados y las dos economías más importantes del mundo, resalta el déficit en términos de acuerdos de segunda generación con los países de latinoamérica; lo cual le ha valido reclamos de parte de algunas naciones del área.

Es evidente que la importancia económica de los bloques de América del Norte y de la Unión Europea no tiene discusión y sería un argumento difícil de cuestionar, por lo menos en términos de estrategia. Pero no es en este caso, el criterio cuantitativo ni la firma de estos convenios lo que estaría en discusión, sino mas bien la falta de resultados a este nivel con el área latinoamericana.

Por Latinoamérica empieza la globalización real de México, en términos de estrategia comercial, económica y geopolítica. La firma de seis acuerdos de libre comercio con nueve países del área no es hoy una respuesta suficiente y limita tanto el despliegue de las políticas económicas de México en el área, como los beneficios que para la propia región se generarían con una integración suficiente (México- Mercosur) que la ayudaran a encarar sus compromisos de desarrollo en el entorno de formación de bloques económicos.

Así, la política exterior mexicana juega hoy un papel prominente en el viejo proyecto de integración latinoamericana. El entorno mundial en que dicha integración puede tener lugar ha cambiado, lo mismo que las vías para alcanzarla, pero es un hecho que el llamado de la región tiene vigencia en el futuro.

En ese sentido, el TLCAN que mantenemos con los Estados Unidos y Canadá, no debe ser interpretado como un obstáculo o fuente de exclusiones en nuestra relación con el hemisferio; por el contrario, debe verse como una extraordinaria

oportunidad para extender a los demás países sus posibilidades económicas y comerciales.

El patrimonio jurídico con que ahora se cuenta, resulta de la mayor importancia para ese propósito: ALADI, Grupo de Río, Cumbre Iberoamericana, Grupo de los Tres, Comunidad Andina de Naciones, tratados de libre comercio con Chile y Costa Rica, además de los muchos contactos establecidos a nivel empresarial, financiero y político.

El fenómeno de la globalización revive en la región inquietudes geoestratégicas y sensibiliza doblemente sobre la necesidad de responder en conjunto a sus retos y beneficios. No hay que olvidar que con más de 500 millones de habitantes, está hoy en condiciones de ser el mercado común más grande del mundo; al igual que uno de los más importantes, dado que sus recursos naturales representan tal vez la tercera parte de los del planeta.

En forma específica América del Sur debe adquirir un nuevo lugar en los esfuerzos de diversificación comercial que realiza México. Están por operarse en la zona cambios trascendentes que modificarán el perfil continental y mundial para el próximo siglo.

Por una parte el desarrollo del Mercosur, a partir de la integración de las grandes selvas tropicales del Amazonas y Matto Grosso, expresada en un megaproyecto conocido como la hidrovía, supone un polo comercial al que México debe procurar acercarse. Con una extensa área de influencia, población de 17 millones y una gran riqueza minera, agrícola y forestal, la Hidrovía será uno de los ejes principales alrededor del cual gravitarán las operaciones del Mercosur.

En segundo lugar, el fin del Tratado Antártico abrirá significativas oportunidades de desarrollo económico en el último continente virgen del planeta, que tiene una superficie de más de 13 millones de kilómetros cuadrados. El acceso a los recursos de la Antártida es una prioridad estratégica para muchas naciones industrializadas,

que ven la importancia, por ejemplo, de tener presencia comercial y vínculos en un continente que tiene la mayor concentración de agua dulce en el planeta, importantes recursos mineros, energéticos y marítimos, que indudablemente serán muy apreciados en los comienzos de este siglo.

Por Latinoamérica empieza la globalización real de México. Ir hacia América Latina con esta visión significa insistir en el ánimo de la región en aprovechar de manera complementaria todo su vasto potencial.

II.4. POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO Y RESULTADOS EN AMÉRICA LATINA.

A diferencia de los acuerdos de integración que los países latinoamericanos negociaron en los años sesenta, que se orientaban a consolidar sustitución de importaciones, la creación de economías de escala en un mercado ampliado, a la vez de proteger los acuerdos comerciales bilaterales, basados en la cláusula de la nación más favorecida de su extensión indiscriminada al resto de los miembros del GATT¹⁰⁸; los acuerdos celebrados a partir de los noventa se han orientado principalmente a la liberalización del comercio.

Cuadro comparativo

Esquema de integración	Modalidad	Fecha de firma	Fecha de entrada en vigor	Número de capítulos	Plazo de desgravación
TLC- México- Bolivia.	Bilateral	10 de septiembre de 1994.	1º de enero de 1995.	21 capítulos	15 años
TLC- México- Chile.	Bilateral	17 de abril de 1993	1º de agosto de 1993.	20 capítulos	Libre de aranceles en el universo arancelario que contempla.
TLC- México- Costa Rica	Bilateral	5 de abril de 1994	1º de enero de 1995.	19 capítulos	10 años
TLC- México- G3.	Multilateral	1º Junio de 1994	1º de enero de 1995	23 capítulos	10 años
TLC- México-	Bilateral	18 de diciembre	1º de julio de	22 capítulos	Los bienes

¹⁰⁸ El gobierno mexicano inició el proceso de adhesión al GATT en 1985, e ingresó formalmente el 24 de agosto de 1986. La adhesión se da como parte del programa de apertura comercial y de reforma estructural para conformar un sistema productivo eficiente y competitivo, que le permita una mayor integración a la economía mundial. BLANCO Mendoza. Herminio. Ob. Cit. P. 89.

Nicaragua.			de 1997.	1998.		originarios contemplados en el tratado están exentos de aranceles.
TLC- México- Triángulo del Norte	Multilateral	29 de junio de 2000	15 de marzo de 2001	21 capítulos		Los bienes originarios contemplados en el tratado están exentos de aranceles.
TLC- América del Norte.	Multilateral	7 oct 1992	1º de enero de 1994	22 capítulos	15 años	

La política de integración seguida por México en latinoamérica tiene dos etapas: la primera que va de 1960 a 1980 y comprende acuerdos llamados de "1ª generación", los cuales guardan gran influencia de los modelos prevalecientes de la época, caracterizados por su orientación interna, entre los que destaca de manera fundamental la ALALC; y la segunda de ellas que se inicia a mediados de la década de los ochenta y se prolonga hasta nuestros días y contrasta de manera radical con el dinamismo de la primera, por la dimensión de sus resultados y la orientación de los acuerdos firmados de libre comercio, o de "2ª generación".

Desde ALADI en 1980, que ya aspiraba a un mercado común latinoamericano, el proceso de integración de México se ha desencadenado con gran dinamismo dando como resultado seis acuerdos de libre comercio que lo involucran con nueve países del área, además del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

A continuación se hace referencia sobre los principales acuerdos logrados por México en el área, como resultado de su política de integración:

II.4.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

"La declaración conjunta de George Bush y Carlos Salinas de Gortari, con motivo del encuentro que tuvieron el 10 de junio de 1990 en Washington, simboliza el

banderazo de salida para la carrera cuya meta es la firma de un amplio acuerdo de libre comercio norteamericano".¹⁰⁹

El TLCAN fue suscrito el 7 de octubre de 1992 y entró en vigor el 1ro. de enero de 1994, constituyéndose el mercado más grande del mundo. Con 460 millones de consumidores potenciales, que produce más de nueve billones de dólares de PIB.

Las disposiciones iniciales del TLCAN establecen formalmente una zona de libre comercio entre los tres países, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), el mismo que provee las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del tratado.

En el TLCAN se precisan de manera clara las reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

El TLCAN es el acuerdo más importante de integración económica. Y sin duda ha significado un cambio estructural de suma importancia en la vida económica de México.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, inició sus pláticas el 12 de junio de 1991 y concluyeron el 12 de agosto de 1992. Y fue precedido por una etapa económica compleja y turbulenta, dentro de la que destaca el déficit crónico de la balanza comercial, y la crisis producida por el descenso de los precios internacionales del petróleo, situación que condujo a un estado de recesión. Junto a ello se asistió a un persistente incremento poblacional y en las demandas de servicios para el bienestar social y a la agudización del desempleo y la pobreza.

¹⁰⁹ ALVEAR. Ob. Cit., p. 189.

México llegó así, a los finales de la década de los 80, a una aguda crisis, cuyos rasgos más sobresalientes fueron la poca competitividad del aparato burocrático, la gran participación del Estado en diversas áreas de la producción y una creciente tasa inflacionaria, que en febrero de 1988 alcanzó el 179.7%. Debido a ello, a partir de diciembre de 1987 instrumentó una estrategia que se definió por: El límite a los gastos no prioritarios del Estado, la contención de precios y salarios, y la privatización de las empresas de administración estatal.

Los resultados obtenidos por esa estrategia fueron efectivos para revertir la tendencia inflacionaria y reducirla a un dígito hacia el final de la administración anterior (1988-1994), pero insuficientes para superar los rezagos de la crisis económica de la década pasada.

El haber advertido la influencia desfavorable de las circunstancias señaladas, propició que las sucesivas administraciones gubernamentales del país adoptaran medidas para contener el deterioro de la economía nacional y de las condiciones de vida de la población. Entre ellas destacan la apertura gradual y unilateral del comercio de bienes y servicios iniciada en 1983, la incorporación al GATT en 1985 - lo que aceleró el proceso de apertura y promovió la adecuación paulatina de la política comercial- y la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a partir de la decisión adoptada en 1990 por el Ejecutivo Federal.

Desde el punto de vista político, los antecedentes de relevancia para la incorporación de México al TLCAN, se encuentran en el "Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo", realizado en diversas ciudades del país, del 18 al 21 de mayo de 1990. Resultado de este foro fue la recomendación de intensificar y mejorar los vínculos comerciales con los Estados Unidos de Norteamérica y con Canadá.

Poco después, en una entrevista realizada en junio de 1990, los mandatarios de México y de Estados Unidos de Norteamérica expresaron una determinación

conjunta en favor de un acuerdo de libre comercio entre ambos países; más adelante, el Gobierno de Canadá se sumó a esta determinación. Ante estas declaraciones, el Senado de la República Mexicana, en ejercicio de sus atribuciones constitucionales, desarrolló un "Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del TLCAN entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá", del 1º al 15 de marzo de 1991. En este foro se expresaron los representantes de los trabajadores, del sector académico y de otros sectores sociales, con un consenso final a favor de esta iniciativa. Tales opiniones y puntos de vista fueron incorporados en las negociaciones formales del tratado. Posteriormente, el 17 de diciembre de 1992, tuvo lugar la firma del Tratado por el Presidente de la República; fue enviado a la Cámara de Senadores para discusión y dictamen; y, finalmente, fue ratificado por este cuerpo legislativo el 23 de noviembre de 1993.

Características del TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un conjunto normativo de reglas acordado por Canadá, los Estados Unidos de Norteamérica y México, para vender y comprar productos en la región; que especifica detalladamente el ritmo y las etapas en que se eliminarán los permisos, cuotas, licencias y, particularmente, las tarifas y aranceles.

Los tres países expresan, en el documento, sus aspiraciones de promover el empleo y el crecimiento económico; aumentar la competitividad de las empresas en congruencia con la protección del ambiente; así como de impulsar el desarrollo sostenible, proteger y hacer efectivos los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo.

El tratado establece reglas y principios para la coordinación de políticas macroeconómicas entre los tres países; propicia la libre circulación de bienes y servicios; establece garantías recíprocas a la inversión y expresa compromisos

conjuntos en materia de normas laborales fundamentales. De manera destacada define un plazo de 15 años para su plena vigencia, al que se llegará luego de superar tres etapas anteriores en las que se eliminarán en proporciones diversas los aranceles, permisos, cuotas, licencias y tarifas impuestas a la circulación de bienes y servicios.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un extenso documento que consta de un preámbulo, ocho partes, 22 capítulos y sus respectivos anexos. Estos últimos establecen especificaciones sobre diversos temas. De particular importancia por sus implicaciones económicas, administrativas y políticas son: la parte segunda, relativa al comercio de bienes; la parte quinta, sobre inversión, servicios y asuntos relacionados; y la parte séptima, que especifica las disposiciones administrativas e institucionales y en la cual se incluyen los procedimientos para la solución de controversias.

Objetivos del TLCAN

1. Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
2. Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
3. Incrementar las oportunidades de inversión.
4. Proteger la propiedad intelectual.
5. Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
6. Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Administración del Tratado

Es importante que la aplicación y administración del Tratado está a cargo de la Comisión de Comercio, ésta es la institución central del Tratado y se integra por ministros o funcionarios a nivel gabinete designados por cada país. En su trabajo cotidiano es auxiliada por comités y grupos de trabajo diversos, compuestos por funcionarios de los tres gobiernos. El Secretariado compuesto por secciones nacionales brinda apoyo técnico y administrativo a la Comisión de Comercio.

La prevención y solución de controversias se realiza a través de los mecanismos de consultas; funciones de la Comisión de Comercio, basadas en el uso de buenos oficios, mediación, conciliación y otros y procedimientos ante tribunales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un acuerdo que se caracteriza, entre otros, por los siguientes aspectos: eliminación gradual de las barreras arancelarias; establecimiento de las reglas para la libre circulación de bienes, servicios y capitales en la región - excluyendo la libre circulación de personas - coordinar políticas macroeconómicas entre los tres países frente a otros bloques o naciones ajenas al pacto; conservar la soberanía nacional; mantener la observancia de la legislación propia de cada país y asegurar su administración transparente a través de las instituciones nacionales; proteger la fuerza de trabajo nacional y al empleo permanente en el territorio propio y conservar los límites territoriales.

De acuerdo con estas características, el nivel de integración económica y política acordado por Canadá, los Estados Unidos de Norteamérica y México corresponde al de una "Zona de Libre Comercio". Esto lo ubica en un nivel intermedio respecto de otros procesos de integración, tales como las uniones aduaneras, las comunidades económicas o mercados comunes y las uniones económicas.

II.4.2. El Grupo G-3: México, Colombia y Venezuela.

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, tiene como antecedentes inmediatos el vínculo forjado entre Colombia y Venezuela dentro del Pacto Andino a partir del ingreso de este último en 1973 y por otra parte, la cooperación económica entre México y Venezuela.

El proyecto de integración comenzó a plasmarse concretamente entre septiembre de 1990 y febrero de 1993, cuando los Presidentes César Gaviria (Colombia), Carlos

Salinas de Gortari (México) y Carlos Andrés Pérez (Venezuela), celebraron ocho reuniones con el objeto de formalizar un acuerdo de libre comercio.

El tratado de libre comercio que da origen al (G-3), se firmó en junio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia y entró en vigor el 1 de enero de 1995 con la idea de cooperar y proyectar las economías de los miembros hacia terceros países a través de un desarme arancelario gradual a partir de 1995.

Los objetivos iniciales de las negociaciones fueron, por un lado potenciar la cooperación e integración de los tres países, y por otro colaborar con el desarrollo económico de Centroamérica y el Caribe. El Grupo de los Tres constituye una zona de libre comercio estructuralmente similar a la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por sus alcances (incluye previsiones sobre inversión directa, servicios y propiedad intelectual, entre otros temas), y por la exhaustividad de las preferencias y condiciones comerciales negociadas.

Entre los fines del tratado se planteó: el acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Así también, fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

Por virtud del tratado se permite a los tres países comerciar un número creciente de productos, libres de arancel, hasta el año 2004. Teniendo como excepciones el sector automotor que quedará libre de arancel el 10 de enero de 2007, y el sector textil, que no está negociado.

De acuerdo con los plazos establecidos, el período de desgravación debe culminar en el año 2004 en que quedará establecido un mercado integrado y libre.

Actualmente México, Venezuela y Colombia, cuentan con una población de más de 150 millones de habitantes que representan una tercera parte de la población de América latina, y un mercado de 670 mil millones de dólares, que corresponden a una tercera parte del PIB de la región.

Los avances de desarrollo de las tres naciones son muy dispares, pues Venezuela está saliendo de una crisis económica, México despunta con su sociedad en el TLCAN y Colombia se debate entre el desarrollo y el conflicto interno nacional.

En abril de 2001 se llevó a cabo una serie de negociaciones entre los presidentes de los tres países miembros, en aras de relanzar al G-3 y fortalecerlo en los asuntos económicos, comerciales y culturales. Este relanzamiento del Grupo de los Tres se presenta en un contexto inducido por la Comunidad Andina (CAN), de la que Venezuela y Colombia son líderes, pues pretenden concretar a fines de año un tratado de libre comercio con el Mercado Común del Sur.

II.4.3. Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, se eliminaron los aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.

Así como algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacates, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, papaya, manzana y durazno, entre otros.

De igual forma, el 99% de las exportaciones bolivianas a México, quedaron exentas por lo que los canales para el intercambio comercial están casi en su totalidad abiertos.

El plazo máximo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentra el maíz y frijol. Asimismo, quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

Los Códigos de desgravación aplicables a la mayoría de las fracciones arancelarias son la siguientes:

- Código A. Significa una eliminación completa del arancel a partir del 1 Enero de 1995.
- Código C10: Se desgravarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de Enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1 Enero de 2004.
- Código CX: Se desgravarán en 15 etapas anuales a partir del 1 Enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1 de Enero de 2009.

El Certificado de origen para exportar a Bolivia es un documento sencillo de libre reproducción que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre de 1994; si el exportador no es el productor del bien, aquél ha de llenar el certificado de origen con base en una declaración firmada por el productor, por lo que este certificado deberá ser validado por la Secretaría de Economía los primeros cuatro años. El certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y necesario presentarlo en cada importación.

II.4.4. Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995, y establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; Otros 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, de manera que el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

Asimismo, se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismos para una efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.

Los códigos de desgravación aplicables conforme a este tratado son, entre otros:

- Código A: Significa la eliminación completa de aranceles desde el 1 Enero de 1995.
- Código C10: Se desgravarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de Enero de 1995 y quedarán libres de arancel el 1 de Enero de 2004.
- Código CX: Se desgravarán en 15 etapas anuales a partir del 1 enero de 1995, para quedar libres de arancel el 1 Enero de 2009. En las primeras seis etapas se reducirá 4% la tasa base y arancel residual disminuirá en nueve etapas anuales iguales a partir del 1 Enero de 2000.

En los tratados de libre comercio con Colombia, Venezuela, Bolivia y Costa Rica, los principales criterios utilizados para negociar el origen de un bien son:

- 1) Que el bien se obtenga o se produzca en su totalidad en el territorio de uno o más de los países miembros, es decir que no contengan materiales o partes de naciones ajenas al tratado, como los minerales extraídos o los productos vegetales y los bienes producidos con éstos.
- 2) Que el bien cumpla la "reglas específicas" de origen establecidas en el Tratado. Se aclara que éstas se basan en los criterios de "salto arancelario" y "valor de contenido regional" similares a las aplicadas en el TLCAN; a excepción única que con los países del Grupo de los Tres, no se utiliza el método de costo neto.

II.4.5. Tratado de Libre Comercio México- Chile (Cuyo antecedente fue el ACE 17 en el marco de la ALADI)

Chile asume, sin duda alguna, su identidad latinoamericana por lo que orienta de manera prioritaria su política exterior hacia América Latina y se proyecta hacia el mundo desde la región a la que pertenece, mediante alianzas sólidas, basadas en criterios geográficos, económicos, políticos y culturales.

Su política exterior se ajusta a criterios permanentes y se sustenta en ciertos principios básicos, como el apego al Derecho Internacional, la intangibilidad de los tratados, la solución pacífica de las controversias, en el marco de la ONU y la OEA, y la promoción y defensa de los intereses nacionales.

Con ese objetivo pretende:

- ***Procurar la paz y la seguridad regionales***, por lo que mantiene en activo los esfuerzos para promover relaciones de cooperación, amistad e integración con los países de la región, así como los esquemas de seguridad y creación de confianza mutua.
- ***Promover, consolidar y defender la democracia y derechos humanos.***
- ***Llevar adelante una inserción económica externa equilibrada***, que permita la diversificación y el desarrollo de nuevos mercados; mejore, aumente y les dé valor agregado a las exportaciones; genere empleos de calidad; contribuya al desarrollo regional interno y al aumento de la inversión productiva; asegure la apertura financiera que salvaguarde la estabilidad empresarial, productiva y social del país; proteja el medio ambiente, los recursos naturales no renovables; y respete y promueva los derechos laborales. Insertarse en las corrientes de pensamiento y acción mundial, en las que destacan el ascenso de una agenda social en los organismos financieros internacionales y en gobiernos de distinto signo político; la síntesis entre, por una parte, la cultura de la solidaridad, la integración social y las nuevas oportunidades y, por otra, la cultura de la apertura de los mercados y la competencia.

El 1º de agosto de 1999 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos. Dicho Tratado sustituye el Acuerdo Complementación Económica México- Chile N°. 17 firmado en el marco de la ALADI, el cual estimuló el comercio entre ambos países y que cubría el 98% del universo arancelario, propiciando una zona de libre comercio con la liberalización total de aranceles y medidas para- arancelarias.

La desgravación arancelaria mantiene el nivel de liberalización plasmado en el ACE 17 de 1992. "Conforme al calendario de desgravación programado en el Acuerdo, desde enero de 1996, el universo arancelario incluido en el ACE México- Chile se encuentra libre de arancel en ambos países"

II.4.6. Tratado de Libre Comercio México- Nicaragua

El TLC Nicaragua - México entró en vigor el 1º de julio de 1998. Es un acuerdo bilateral entre Nicaragua y México, que en forma progresiva permitirá la compra y venta de productos a precios preferenciales, gracias a la reducción y eliminación de los aranceles. Además, facilitará el libre intercambio de servicios y propiedad intelectual, y promoverá las inversiones entre estas partes.

El Tratado incluye un conjunto de normas para garantizar que sólo los países que lo firmaron gocen de los privilegios acordados; y que además, brinden protección al desarrollo de actividades específicas de la economía de cada país. También, el Tratado contempla mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Capítulo sobre Inversiones Extranjeras del TLC México-Nicaragua.

El TLC Nicaragua - México constituye un importante instrumento de intercambio comercial y de inversiones entre ambos países. El Tratado tiene el propósito de ofrecer un ambiente de previsibilidad y seguridad a los inversionistas de ambas Partes. Su contenido es similar a los Acuerdos de Promoción y Protección de

Inversiones que Nicaragua ha suscrito con otros países. El Tratado reafirma el cumplimiento y respeto a las leyes y reglamentos de ambas Partes.

Las principales disposiciones del capítulo de Inversiones están referidas a los siguientes rubros: Ámbito de Aplicación y extensión de las obligaciones; Trato Nacional, Trato de Nación más favorecida; Requisito de desempeño; Empleo y dirección empresarial; Reservas y excepciones; Transferencias; Expropiación e indemnización; Formalidades especiales y requisitos de información; Relación con otros capítulos; Denegación de beneficios; Aplicación extraterritorial de la legislación de una Parte; Medidas relativas al medio ambiente; Promoción de inversiones e intercambio de información; Doble tributación.

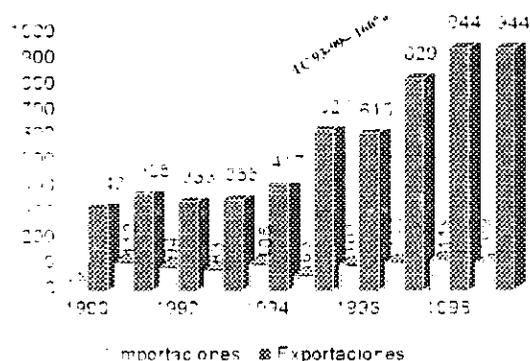
Con el propósito de brindar mayor seguridad a las inversiones, se establecen mecanismos adicionales para solución de controversias entre un país y un inversionista del otro país, iniciándose el proceso desde consultas entre las Partes, pasando si fuere el caso, por instancias tales como: El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI); Convención Interamericana sobre arbitraje internacional; Convención de Naciones Unidas sobre reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros.

En resumen, este instrumento favorece la atracción de inversiones motivadas por una amplia gama de nuevas oportunidades de negocios, incluyendo el acceso preferencial que tendrán las exportaciones Nicaragüenses en México. De igual manera empresarios privados tendrán la responsabilidad de establecer alianzas estratégicas, con inversionistas mexicanos y aprovechar economías de escala para un mercado con más de 90 millones de consumidores.

II.4.7. Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte.

Después de ocho años de negociación se firmó el día 29 de junio de 2000 el Tratado de Libre Comercio entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras.

Con la firma de este Tratado en el ámbito internacional, se consolida y avanza en la integración subregional. Con el acuerdo se pretende que se facilite la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los cuatro países, a través de la eliminación gradual de aranceles y un conjunto de disciplinas que regularán la relación comercial entre los Estados integrantes del acuerdo.



Los cuatro países pudieron establecer bases claras y ambiciosas que constituyen un acuerdo integral, que ayudará a la apertura de nuevas oportunidades para incrementar las exportaciones, atraer nuevas inversiones y crear alianzas estratégicas entre empresas. A futuro las pretensiones del Tratado son más ambiciosas, ya que aspira a una integración productiva más profunda mediante el libre flujo de inversiones entre los países.

Se cuenta ya con el marco adecuado para el libre comercio y para esa mayor integración productiva. Ahora son los empresarios y los acuerdos entre ellos los que posibilitarán la consecución de los objetivos del Tratado, objetivos que se establecen en el artículo 1- 02 que establece:

1. Los objetivos de este tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas son los siguientes:

- a) Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las partes;
- b) Promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio;
- c) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las partes;
- d) Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las partes;
- e) Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- f) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de las Partes;
- g) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado; y
- h) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.¹¹⁰

Se hace evidente que las nuevas formas de desarrollo y crecimiento económico basadas en las inversiones y el libre comercio son puentes que unifican y hacen cada vez más factible la integración latinoamericana.

¹¹⁰ Texto del artículo 1- 02 del tratado México- triángulo del Norte firmado el 29 de junio del 2000.

III. MERCOSUR

III.1. MARCO DE REFERENCIA

El Mercosur es el resultado de la conciliación de las diferencias políticas, históricas de dos de sus principales integrantes, que son Brasil y Argentina. La configuración de una comunidad unida, de crear acuerdos sólidos entre los intereses comunes de Argentina y Brasil se tuvo desde siempre, pero por muy diversas circunstancias jamás se concretó. Sin embargo para 1985 ambos gobiernos, teniendo como característica que eran los primeros libremente electos después de períodos ausentes de democracia, enfrentaban la imperiosa necesidad de reorientar y reestructurar sus economías.

El enorme peso de la deuda externa contraída en los años anteriores, la falta de nuevos créditos, la necesidad de hacer grandes inversiones para modernizarse y para competir en el mundo, llevó a comprender a ambos gobiernos que el proceso de reconversión y expansión tendría más ventajas si era encarado en forma conjunta.

En ese contexto para fines de 1985 los Presidentes Alfonsín de Argentina y Sarney de Brasil, ratifican la voluntad de encarar el futuro en conjunto y con ello crean el marco político para que se exploren relaciones entre sus Gobiernos.

Argentina desarrolla su idea de una "asociación preferente" con Brasil e invita en febrero de 1986 a representantes de ese país a una reunión privada, sin compromisos, para discutir las características de la misma, la cual se tradujo en dos días de discusiones en un clima de exploración y libre cambio de ideas. Semanas después, es Brasil quien invita a una reunión de similares características, también

en una residencia no oficial, en Itaipava, dando su respuesta favorable a la idea argentina y comenzando a diseñarse las principales características del acuerdo.

Una idea central que fluyó desde el principio era que debía servir no para cerrarse sobre sí mismos, sino que la visión estratégica era verlo como el camino más apropiado para mejorar la inserción de otros socios en el contexto internacional, desde un punto de vista cualitativo y competitivo. La idea de un acuerdo económico y político de esta naturaleza creaba escepticismo y dudas. Escepticismo, porque la experiencia de los países, al igual que de otros de América Latina, provenía de una experiencia de acuerdos no exitosos o de resultados muy limitados como fueron la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) integrada por 11 países en los años 60 y su sucesora - aún existente- la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) establecida en los años 80.

Un segundo escenario lo constituían las dudas, porque en 1985 salvo la excepcional experiencia de la Comunidad Económica Europea, no había otros casos de integración relacionadas con economías relativamente desarrolladas o de desarrollo intermedio. En 1986 no existía el acuerdo entre Estados Unidos y Canadá, menos aun por supuesto el TLCAN (NAFTA) que vincula a México, Estados Unidos y Canadá, e incluso la Comunidad Económica Europea (CEE) pasaba por momentos difíciles.

La declaración de Foz de Iguazú firmada en noviembre de 1986¹¹¹ por los presidentes Raúl Alfonsín y José Sarney comprometía a ambos gobiernos a superar la desconfianza recíproca y rivalidad que caracterizaba la relación política bilateral de Argentina y Brasil, también los comprometía para que a mediados de 1986 cada uno de los países presentara un informe con las prioridades para la cooperación. Las expectativas fueron superadas puesto que en lugar de un informe lo que los negociadores presentan es un esquema completo y avanzado de integración y el 29

¹¹¹ A partir de esta Declaración fue creada una Comisión Mixta de alto nivel para la integración y cooperación económica a nivel bilateral, contando ésta con subcomisiones de energía, transporte, comunicaciones, ciencia y

de julio de ese mismo año se firma el Acta para la Integración Argentino- Brasileña conocida como 'Acta de Buenos Aires'. En la misma los presidentes de ambos gobiernos deciden establecer el 'Programa de Integración y Cooperación Económica entre la República Argentina y la República Federal de Brasil'. El acuerdo¹¹² formal se firma así después de un trabajo muy intenso. En este mismo orden de ideas el 10 de diciembre de 1986 se firma 'El Acta de la Amistad Argentino- Brasileña, Democracia, Paz y Desarrollo', en la que es manifiesta la voluntad de ambas partes de lograr el éxito del programa de Integración y Cooperación Económica, ya que se estableció un programa de Integración y Cooperación Económica de carácter gradual, flexible y equilibrado entre los dos países y en noviembre de 1988 firmaron el 'Tratado de Integración, Cooperación y desarrollo' ya con el firme objetivo de consolidar el proceso de integración y cooperación económica bilateral y de conformar un espacio económico común. Para conseguirlo se acordó el establecimiento de una Zona de Libre Comercio en un plazo de diez años y en una segunda etapa el establecimiento de un Mercado Común a través de la armonización de políticas aduaneras, comerciales y sectoriales.

tecnología. MENEM. Carlos Saúl. "¿QUÉ ES EL MERCOSUR?. Ediciones Ciudad Argentina- Buenos Aires 1996 Idem. p. 85

¹¹² El diseño del acuerdo comprendió algunos principios generales como fueron:

1. La economía moderna y competitiva exigía ciertas especializaciones para aprovechar mejor las escalas (tamaño) de la producción, las ventajas naturales o los recursos humanos que cada uno de los países tenía, pero debía ser una integración moderna donde estas especializaciones no significaran que un país creciera en materia industrial quedando al otro el papel de proveedor de bienes agrícola-ganaderos. Es decir se rechazaba la idea de una especialización inter-sectorial.

Por el contrario se proponía expresamente que la integración y especialización fuera dentro de cada uno de los sectores, es decir debía ser intra-sectorial, asegurando que cada uno de los países desarrollara plenamente las diferentes ramas de la industria y del sector agropecuario, especializándose en algunos productos dentro de cada una de ellas.

2. El acuerdo debía ofrecer beneficios simétricos para los dos para lo cual debía haber mecanismos flexibles, graduales y progresivos.

A partir de allí y en sucesivas reuniones se fueron firmando diversos Protocolos Sectoriales que abarcaron tres grandes campos:

a) El del aumento del comercio, reduciendo impuestos y comprometiendo abastecimiento.

b) El de la reconversión industrial conjunta de industrias existentes como el de los sectores de producción de máquinas, el de automotores o el de siderurgia. Así como el carbón y el acero fueron en los años '50 los sectores claves de la integración europea, las industrias de producción de máquinas y equipamiento fueron elegidos como el núcleo de esta nueva integración.

c) El de desarrollo de sectores nuevos o incipientes como el de la informática, biotecnología, comunicaciones o de colaboración en materia de uso pacífico de la energía nuclear.

Para julio de 1990 los presidentes Carlos Menem y Fernando Collor de Mello suscriben el "Acta de Buenos Aires", en la que se aceleraron los plazos de manera de poner en marcha el mercado común el 1º de enero de 1995. Paraguay y Uruguay manifestaron su interés de incorporarse al proyecto en marcha entre Argentina y Brasil, por lo que el 26 de marzo de 1991, los presidentes de Argentina (Carlos Saúl Menem), Brasil (Fernando Collor de Mello), Uruguay (Luis Alberto Lacalle Herrera) y Paraguay (Andrés Rodríguez), así como los Ministros de Relaciones Exteriores de los respectivos países, firmaron en Asunción, Paraguay, el Tratado de Asunción, dejando constituido el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

En ese sentido los acuerdos de Argentina- Brasil, que juntos representan el 97 % de la influencia dentro de lo que es el Mercosur, fueron pioneros de lo que se denomina *regionalismo abierto*, es decir integrarse para a su vez, relacionarse mejor con la economía internacional.

III.2. NACIMIENTO.

Bajo esta línea los compromisos adquiridos en 1986 se profundizan en 1988 y finalmente el éxito obtenido por los acuerdos de integración entre Argentina y Brasil, así como el tratamiento especial que ambos países le dieron durante este lapso a Uruguay, lleva a que en 1991 se firme el Tratado de Asunción¹¹³, el cual no creó un Mercado Común sino que definió el objetivo de hacerlo estableciendo plazos, mecanismos e instrumentos tendientes a su conformación. Sobre este instrumento jurídico debe tenerse en cuenta que se firmó con carácter transitorio¹¹⁴

¹¹³ El Tratado de Asunción (TA), del 26/03/91, tiene los siguientes objetivos y características principales: - Se trata de un acuerdo- marco que establece mecanismos destinados a la formación de una zona de libre comercio y de una Unión Aduanera en la subregión. - El TA tiene como objetivo crear medios para ampliar las actuales dimensiones de los mercados nacionales, condición fundamental para acelerar el proceso de desarrollo económico con justicia social. En los términos del preámbulo del TA, ese objetivo debe ser alcanzado, entre otros medios, mediante el aprovechamiento más eficaz de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente y el mejoramiento de las intercomunicaciones físicas.

¹¹⁴ La organización del MERCOSUR, prevista en el *Tratado de Asunción*, se fundamentó en una concepción pragmática evitando crear órganos comunitarios en el período de transición, previo a la constitución de las entidades intergubernamentales, cuyas decisiones serían tomadas por consenso en reuniones periódicas entre autoridades homólogas de los Países miembros. De acuerdo con el Tratado de Asunción, el órgano superior del MERCOSUR es el Consejo del Mercado Común, compuesto por Cancilleres y Ministros de economía de los cuatro países. El órgano ejecutivo, a su vez, es el Grupo Mercado Común, compuesto por cuatro miembros titulares y cuatro substitutes. Además de esos, fueron creados los órganos técnicos, que son los 11 Subgrupos de Trabajo:

en lo que se refería a la estructura institucional¹¹⁵ del Mercosur, con lo que se generó una discusión acerca de si se mantenía el texto contenido en este Tratado o se negociaba uno nuevo, predominando un criterio pragmático que consideró que el Tratado de Asunción como Tratado fundacional debía mantenerse, por lo que se acuerda celebrar un protocolo adicional al tratado de Asunción¹¹⁶ en el que también se le reconozca en el proyecto integrador como miembro pleno a Uruguay y se introduzca por primera vez a Paraguay.

Junto con la ampliación del tratado se acortan los plazos de integración hacia el interior, reduciendo el grueso de los impuestos al comercio entre los países al cero por ciento en cuatro años y se le da a esta rebaja gradual un cronograma automático. La reducción de aranceles (impuestos al comercio) pasan así a tener más peso que la combinación de políticas de tipo sectorial.

SGT-1: Asuntos Comerciales SGT-2: Asuntos Aduaneros SGT-3: Normas Técnicas SGT-4: Políticas Fiscales y Monetarias Relacionadas con el Comercio SGT-5: Transporte Terrestre SGT-6: Transporte Marítimo SGT-7: Política Industrial y Tecnológica SGT-8: Política Agrícola SGT-9: Política Energética SGT-10: Coordinación de Políticas Macroeconómicas SGT-11: Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social. Cabe resaltar que en esos órganos técnicos, durante el período de transición, fue creciente la participación del sector privado, resultado del gran interés del empresariado, de los sindicatos y de los demás segmentos de la sociedad en el proceso de constitución del MERCOSUR. Además de los encuentros en el ámbito de esos órganos, la estructura institucional del Mercosur incluye aún, las Reuniones de Ministros de Educación y de Trabajo y las Reuniones Especializadas de Turismo, Ciencia y Tecnología, Medio Ambiente y Cultura. Fue colocada en funcionamiento, también, la Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR, compuesta por sesenta y cuatro parlamentarios (dieciséis de cada Estado Parte), que acompañó los trabajos desarrollados en el ámbito del proceso de integración. Esa comisión no tuvo como atribución, la aprobación de la legislación comunitaria, a la vez que el Mercosur no admitió, durante el período de transición, el llamado efecto de aplicación directa. El significativo avance institucional del MERCOSUR puede ser constatado por el amplio Cronograma de Las Leñas, que reúne las fechas límite para la ejecución de las tareas necesarias para la integración. (Art. 9-17 del Tratado de Asunción).

¹¹⁵ Artículo 1. La estructura institucional del Mercosur contará con los siguientes órganos:

- I- El Consejo del Mercado Común (CMC);
- II- El Grupo Mercado Común (GMC);
- III- La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM);
- IV- La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC);
- V- El Foro Consultivo Económico-Social (FCES);
- VI- La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).

Parágrafo único - Podrán ser creados, en los términos del presente Protocolo, los órganos auxiliares que fueren necesarios para la consecución de los objetivos del proceso de integración.

Artículo 1 del Protocolo de Ouro Preto, instrumento jurídico internacional que define la estructura del Mercosur, y que redefine lo planteado por su anterior Tratado de Asunción.

En los artículos siguientes del *Protocolo de Ouro Preto* se les fijan sus competencias y atribuciones a los órganos enunciados en el artículo 1.

¹¹⁶ El protocolo adicional celebrado en virtud del Tratado de Asunción, y que fija la estructura institucional del MERCOSUR es el denominado Protocolo de Ouro Preto. LATTUCA, Ada., Ciuro Caldani, Miguel A., "Economía Globalizada y Mercosur". Ediciones Ciudad Argentina- Buenos Aires 1998.

Cuando el proyecto comenzó a funcionar en el año de 1986, el comercio entre los socios (los países) era menor a los 2.000 millones de dólares. A fines de 1994 (ocho años y medio después de iniciado) el comercio era ya de casi 12.000 millones, habiéndose multiplicado por seis.

III.3. PROCESO DE INTEGRACIÓN.

El 'Mercado Común del Sur' (MERCOSUR) es un ambicioso proyecto de integración económica o dicho en otros términos, es un acuerdo subregional de integración de carácter intergubernamental celebrado en el marco de la ALADI, tendiente a la configuración de un Mercado común; objetivo que le da origen y que se contiene en el artículo 1 del Tratado de Asunción que establece lo siguiente: "*los Estados Parte deciden constituir un Mercado Común que deberá estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará 'Mercado Común del Sur (MERCOSUR)'. Especifica también que el mercado implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, el establecimiento de un Arancel Externo Común, coordinación de políticas macroeconómicas en diversos sectores entre los que destaca el fiscal puesto que los Estados se comprometen a armonizar sus legislaciones'*".¹¹⁷

Sin embargo debe destacarse que en la actualidad el proyecto no ha podido consolidarse como un mercado común y se le puede considerar como una *unión aduanera imperfecta*, que permite el libre acceso de casi la totalidad de los productos con un arancel externo común, que abarca también casi la totalidad de la producción.

El MERCOSUR no es un simple esquema de rebajas arancelarias, tal y como aspira a ser el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en caso de que se perfeccione y se ponga en marcha. Las metas del Mercosur son mucho más complejas, ya que pretende ser no solamente un espacio económico común, sino

¹¹⁷ Artículo 1 del Tratado de Asunción de 1991.

que tiene entre sus objetivos más importantes limar las asperezas centenarias entre Argentina y Brasil. De manera que el Mercosur se entiende también como una superación integracionista que pretende conformar una nueva unidad que satisfaga los intereses y aspiraciones de los cuatro socios y los haga crecer como sociedades integradas al contexto internacional de forma nueva.

A pesar de ese carácter conciliador en lo político y en lo social y de las ventajas que pudiera reportar una mayor identidad y cercanía entre los dos principales socios del Mercosur; en la actualidad aún se habla de un *Mercado Común en construcción* dado que están ausentes libertades esenciales¹¹⁸ que son imprescindibles para ascender a esa etapa del proceso de integración, de este modo se tiene conciencia de que falta aún mucho por pulir y profundizar en este escenario en varios aspectos relacionados con su constitución, a esto se le debe agregar el inconveniente que significa carecer de una normatividad jurídica e institucional a la que se le atribuya la categoría de supranacional¹¹⁹ pues en la actualidad la normatividad en el Mercosur se rige meramente por disposiciones del Derecho Internacional Público¹²⁰.

Como ya se ha mencionado en este proceso se encuentran comprometidos los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Y otros países sudamericanos

¹¹⁸ no existe libre circulación de factores y personas; tampoco se ha avanzado demasiado en la armonización de políticas macroeconómicas o en dotar de competencia suficiente a los órganos institucionales del Mercosur.

¹¹⁹ La supranacionalidad, por su importancia política y consecuencias de orden jurídico, no puede ser meramente inferida por interpretación amplia o liberal del texto normativo. Debe, ésta, estar expresa literalmente como reflejo inequívoco de la voluntad política del legislador. En Europa, por ejemplo, el tratado de constitución de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (1951), uno de los embriones de la actual Unión Europea, en su artículo 9º preveía el carácter supranacional de las actividades de sus miembros. En el Mercosur aún cuando existen férreos defensores de la creación de mecanismos supranacionales para dirimir conflictos- cuyo ápice- sería la constitución del llamado Tribunal del Mercosur, se presenta una dificultad inicial: el Tratado de Asunción no previó la creación de órganos supranacionales... MENEM. Ob. Cit. p. 56

¹²⁰ El derecho Internacional Público puede definirse como el conjunto de normas jurídicas y principios que las jerarquizan y coordinan coherentemente, destinadas a regular las relaciones externas entre unos muy especiales sujetos, los Estados Soberanos y otros sujetos estrechamente vinculados con el atributo de la soberanía, cuando actúan en el marco de una sociedad internacional, con el propósito de armonizar sus relaciones, compartiendo un ideal de justicia mutuamente acordado por ellos, en un marco de certeza y seguridad que permite realizarlo. Las normas de este sistema, desde el momento en que se perfeccionan en el ámbito internacional, son de ingreso automático en el ámbito jurídico interno, pero los requisitos para que obliguen a cada Estado, la forma en que ingresan y la ubicación jerárquica dentro del ámbito interno, dependen del derecho político interno (constitucional), reservándose al ámbito internacional la responsabilidad que corresponde a cada Estado, según la decisión que haya adoptado. LATTUCA Ada., CIURO CALDANI. Ob. Cit. P. 33

se encuentran en proceso de estabilización estructural con base en el convenio 4+1 celebrado por esos Gobiernos con el MERCOSUR, tal sería el caso de Chile y Bolivia, en tanto otros países están en el proceso de solicitar formalmente el inicio del trámite, entre los que se encuentran Colombia, Perú y Venezuela.

III.3.1. EL TRATADO DE ASUNCION

No puede comprenderse el Mercosur sin hacer mención de sus fuentes jurídicas directas; de alguna manera en rubros anteriores ya ha quedado asentada la importancia que el Tratado de Asunción¹²¹ tiene para la conformación del Mercosur puesto que es su instrumento fundacional, el que una vez satisfecho el procedimiento de ratificación por los cuatro Estados Miembros entró plenamente en vigor el 29 de noviembre de 1991.

El Tratado técnicamente creó tres conjuntos de elementos: En primer término definió el objetivo de crear un Mercado Común estableciendo para ello instrumentos y mecanismos adecuados para la consecución de tal fin. En segundo lugar estableció una mecánica de administración y por último definió las relaciones con los demás países miembros de la ALADI.

Bajo esta óptica el Tratado es un acuerdo de carácter normativo, mediante el cual se establecen los mecanismos viables para la conformación de una unión aduanera en la subregión integrada por cuatro países. Su principal *objetivo es estudiar y fomentar el crecimiento de los mercados nacionales, condición básica para lograr la integración y desarrollo económico con justicia y equidad social.*

Ese crecimiento y vinculación enunciado en el texto del Tratado, únicamente puede obtenerse mediante el aprovechamiento más eficaz de los recursos disponibles, utilizando el medio ambiente siempre bajo el criterio del desarrollo sostenido y

¹²¹ Firmado el 26/3/91 y promulgado por el decreto no. 350 del 22/11/91

mejorando los mecanismos de intercomunicación que posibiliten el desenvolvimiento de relaciones gubernamentales más sanas.

Asimismo, el Tratado de Asunción en su parte introductoria establece que los "Estados Partes": CONSIDERANDO que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social"¹²².

En el marco de cualquier vinculación entre países un problema serio suele ser la falta de identidad entre las partes, bien puede tratarse de diferencias culturales, sociales o bien económicas. Bajo esta apreciación se distingue una característica importante dentro del Tratado de Asunción que en su artículo 6º reconoce la falta de homogeneidad entre algunos de los Estados Parte, gracias a esta disposición se establecieron condiciones diferentes de trato para esos países en desventaja.

ARTICULO 6. *Los Estados Partes reconocen diferencias puntuales de ritmo para la República del Paraguay y para la República Oriental de Uruguay, las que constan en el programa de Liberación Comercial (Anexo I).*

En materia de ejecución y administración del Tratado en el artículo 9º se crean dos organismos para tal efecto:

- a) Consejo del Mercado Común¹²³ y;
- b) Grupo Mercado Común¹²⁴.

De gran importancia es el artículo 20 que dispone lo siguiente: "*El presente Tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países*

¹²² Parte introductoria del Tratado para la constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental de Uruguay.

¹²³ Es el órgano superior del Mercosur, integrado por los Ministros de Economía y Relaciones Exteriores de los cuatro Estados Partes. ACUÑA. Edgardo S., "MERCOSUR, ENTRE EL REGIONALISMO Y EL CONTINENTALISMO". Instituto de Relaciones Internacionales No. 1 Septiembre de 1997. p. 42 (ver art.3, 4 y 9 del protocolo de Ouro Preto).

¹²⁴ Es el órgano ejecutivo del Mercosur, integrado por los representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores, Economía o sus equivalentes y Bancos Centrales. ACUÑA. Idem. p. 43 (ver art. 10, 11 y 14 del Protocolo de Ouro Preto).

miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los Estados Partes después de cinco años de vigencia de este Tratado". No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo las solicitudes presentadas por países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que no formen parte de esquemas de integración subregional o de una asociación extrarregional. La aprobación de las solicitudes será objeto de decisión unánime de los Estados Partes.

Una característica importante del MERCOSUR y que le distingue de la Unión Europea es que conforme al Tratado de Asunción tiene un contenido sin infraestructura burocrática, no tiene sede. Su operación se soporta sobre el Consejo del Mercado Común, el cual celebra dos reuniones cumbre por año; y el Grupo Mercado Común, que se reúne normalmente cuatro veces al año, en diferentes sedes. Se complementa con el Tribunal Arbitral que crea el Protocolo de Brasilia, cuyos laudos son inapelables y obligatorios para los Estados Partes.

III.3.2. EL PROTOCOLO DE BRASILIA.

El día 17 de noviembre de 1991, en cumplimiento de lo dispuesto en el art. 3 del Tratado de Asunción y en su Anexo II, fue firmado por los presidentes de los cuatro Estados Partes el **Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias**. El protocolo estaba lejos de constituir una instancia supranacional similar a la Corte de la Comunidad Europea, sin embargo significó un importante avance en la expresión de la voluntad política de los Estados Partes ante la carencia de una instancia así como de normatividad aplicable para la solución de los conflictos que pudieran suscitarse entre los Estados miembros del bloque, los Cancilleres y Ministros de Economía de los cuatro países del MERCOSUR constituyeron el Consejo del Mercado Común del Sur y sesionaron por primera vez con la presencia de los presidentes de los Estados Partes del 13 al 17 de diciembre de 1991 en Brasilia, suscribiendo *el protocolo para solución de controversias* que fue aprobado en la

sesión del Consejo del Mercado Común celebrado en Brasilia el 17 de diciembre de 1991 y entró en vigencia el 24 de abril de 1993 cuando lo ratificó Uruguay.

III.3.3. EL PROTOCOLO DE OURO PRETO.

En la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto, Brasil, en diciembre de 1994 se aprobó el Protocolo Adicional al Tratado de Asunción – el protocolo de Ouro Preto – por el que se establece la estructura institucional del MERCOSUR y se le dota de personalidad jurídica internacional. Con el protocolo de Ouro Preto se puso fin al periodo de transición y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial común que rigen la Zona de Libre Comercio y la Unión Aduanera que caracterizan hoy al MERCOSUR, encabezados por el Arancel Externo Común (AEC)¹⁴⁵. El artículo 18 del Tratado de Asunción establecía expresamente que *“con anterioridad al 31 de diciembre de 1994, los Estados Partes convocarán a una reunión extraordinaria con el objeto de determinar la estructura institucional definitiva de los órganos de administración del Mercado Común, así como las atribuciones específicas de cada uno de ellos y su sistema de adopción de decisiones”*.

Fue así que los Estados Partes, reafirmando los avances alcanzados en la puesta en funcionamiento de una unión aduanera como etapa previa a la conformación de un mercado común firmaron el 17 de diciembre de 1994 el **Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del Mercosur conocido como ‘Protocolo de Ouro Preto’**.

Este Protocolo es la configuración institucional definitiva mediante la cual se establecen los principales órganos decisorios y de ejecución estableciendo canales que permiten encauzar los anhelos y las aspiraciones de los diversos sectores de la sociedad. En el Protocolo se señala que el MERCOSUR contará con los siguientes órganos:

¹⁴⁵ Arancel Externo Común o también conocido como Tarifa Externa Común “que constituye un elemento central en la consolidación de la unión aduanera puesto que posibilita la libre circulación de mercaderías.

Órganos Decisorios y de Ejecución

1. Consejo de Mercado Común (CMC);
2. Grupo Mercado Común (GMC);
3. Comisión de Comercio del Mercosur¹²⁶ (CCM);
4. Comisión Parlamentaria Conjunta¹²⁷ (CPC);
5. Foro Consultivo Económico- Social¹²⁸ (FCES);
6. Secretaría Administrativa del Mercosur¹²⁹ (SAM).

El artículo 2 del Protocolo de Ouro Preto los define como órganos con capacidad decisoria.

Órganos sin capacidad decisoria.

Este replanteamiento de la estructura significó un avance que fortaleció la credibilidad e incrementó la capacidad de actuación del MERCOSUR como actor Internacional, al dotarle de personalidad jurídica, característica con la que puede negociar como bloque económico. En el Protocolo de Ouro Preto se contempla una profundización en la integración empleando políticas macroeconómicas y sectoriales perfectamente bien coordinadas.

¹²⁶ Fue creada mediante la Dec. 9/94 del Consejo Mercado Común. Es el órgano intergubernamental encargado de asistir al Grupo Mercado Común, aplica instrumentos de política comercial común, efectúa el seguimiento y revisa los temas y materias relacionados con políticas comerciales comunes. (art. 16 del Protocolo). La CCM está integrada por cuatro miembros titulares y cuatro alternos por cada Estado Parte y es coordinada por los Ministerios de Relaciones Exteriores. Sus funciones están enumeradas en el artículo 19 del Protocolo y se vinculan a los instrumentos de política comercial intra- Mercosur y con terceros países, administración y aplicación del Arancel Externo Común. La CCM se pronuncia mediante Directivas y Propuestas. Las Directivas son obligatorias para los Estados Partes. El reglamento interno de la Comisión de Comercio fue aprobado mediante la Res. 61/96 del Grupo Mercado Común. ACUÑA. Idem. p. 55

¹²⁷ El protocolo establece en su artículo 22 que la CPC es el órgano representativo de los Parlamentos de los Estados Partes en el ámbito del Mercosur. Sus integrantes no se eligen directamente sino que son designados por los respectivos Parlamentos y su número debe ser igual por cada Estado Parte. ACUÑA. Idem. P. 56

¹²⁸ el artículo 28 del Protocolo De Ouro Preto expresa que el FCES es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales y estará representado por igual número de representantes de cada Estado Parte. El FCES se manifiesta mediante recomendaciones al Grupo Mercado Común. ACUÑA. Idem. P. 58

¹²⁹ La SAM es un órgano de apoyo operativo que presta asistencia a los demás órganos del Mercosur y que tiene su sede en Montevideo. La SAM es el archivo oficial, publica y difunde las normas adoptadas, coordina traducciones, edita el Boletín Oficial del Mercosur entre otras funciones operativas. La Secretaría Administrativa

III- Las Decisiones del Consejo del Mercado Común, las Resoluciones del Grupo Mercado Común y las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur adoptadas desde la entrada en vigor del Tratado de Asunción.

Es importante subrayar que no se establece jerarquía alguna en los instrumentos, protocolos y acuerdos señalados debido a que todos están dentro de la normatividad diseñada por el Tratado de Asunción. Mientras que en tratándose de las decisiones, resoluciones y directivas se refieren generalmente a asuntos de diversa competencia, razón por la que muy difícilmente pueden generar conflictos.

Lo que si existe es una jerarquía entre los órganos que producen cada una de las resoluciones, decisiones y directivas, de acuerdo a la organización institucional del Mercosur de acuerdo al protocolo de Ouro Preto.

De acuerdo a lo que establece el artículo 41 del Protocolo, son consideradas fuentes jurídicas del Mercosur todas aquellos tratados y actos jurídicos que sean emanados de los diversos órganos establecidos en el protocolo de Ouro Preto. Sin embargo no están incluidos los laudos arbitrales que en virtud del Protocolo de Brasilia (Art.21)¹³⁰ dirimen las controversias plantadas y cuyo carácter es inapelable y obligatorio para los Estados Partes.

Con relación a los tratados, éstos son acuerdos de voluntad entre los Estados Miembros o entre un Estado y un organismo internacional público. En ese sentido para que el tratado sea fuente de derecho es necesario que se cumpla con el procedimiento especial determinado para su celebración y recepción en el derecho interno de cada uno de los Estados.

En lo referido a los protocolos, instrumentos adicionales y acuerdos, debe observarse que los procesos de integración tienen transformaciones graduales que

¹³⁰ Los laudos del Tribunal Arbitral son inapelables, obligatorios para los Estados Partes en la controversia a partir de la recepción de la respectiva notificación y tendrán respecto de ellos fuerza de cosa juzgada. Artículo 21. Protocolo de Brasilia.

los van adecuando y perfeccionando con base en sus objetivos. El Mercosur no es la excepción, y por esa razón se han celebrado diferentes protocolos, actas o instrumentos adicionales y acuerdos que complementan los protocolos y actualizan al bloque, como por ejemplo el Protocolo de Brasilia, el protocolo de Cooperación y Asistencia Jurisdiccional, el Protocolo de Buenos Aires sobre jurisdicción internacional en materia contractual, el Protocolo de Ouro Preto, Acuerdo de Recife, etc. Son estos protocolos y acuerdos los cimientos del ordenamiento del Mercosur, es decir, de donde surgen las formas de expresión del derecho que se contienen en normas de aplicación directa e inmediata.

Las decisiones como fuentes jurídicas del Mercosur son los actos adoptados por el Consejo del Mercado Común para cumplir con las funciones conferidas por los artículos 10 del Tratado de Asunción, así como 3 y 8 del Protocolo de Ouro Preto. Coincidentemente el artículo 9 del protocolo de Ouro Preto añade que las decisiones serán obligatorias para los Estados Parte, con lo que se da la obligatoriedad debida al derecho emanado de los órganos comunitarios.

Las resoluciones son consideradas como fuentes jurídicas del Mercosur debido a que es la manera en que se pronuncia el Grupo Mercado Común; siendo este órgano la autoridad ejecutiva del Mercosur.

Las directivas por su parte son competencia de la Comisión de Comercio, las directivas son obligatorias para los Estados parte de acuerdo al artículo 20 del Protocolo de Ouro Preto, que además establece que los Estados deberán incorporarlas a sus ordenamientos jurídicos respectivos mediante los procedimientos necesarios en cada país.

Las fuentes jurídicas del Mercosur emanadas del artículo 41 del Protocolo de Ouro Preto, se refieren en particular a la gama de normatividad que emana de los Estados y de los órganos comunitarios, sin embargo no considera otras fuentes tales como: las recomendaciones que son dictámenes u opiniones que constituyen

una de las fuentes más comunes de derecho, aunque producen efectos jurídicos de manera indirecta y no tienen fuerza obligatoria. Asimismo el Mercosur , aunque no esté citado en el multicitado artículo 41, tiene como fuentes jurídicas a los principios generales de derecho, que como reglas jurídicas no escritas, comunes y aceptadas por todos los sistemas jurídicos del mundo y que atañen a la dignidad humana, la igualdad y la seguridad jurídica de los habitantes.

En apreciación de algunos autores, los acuerdos sectoriales también constituyen una fuente jurídica del Mercosur, puesto que estos acuerdos son celebrados entre los empresarios de diferentes sectores, comerciales, industriales o bien por cámaras que agrupan a los miembros de un gremio. Estos acuerdos no tienen un carácter normativo, pero sirven de fuente a futuras regulaciones y para su correcta interpretación.¹³¹

Desde otro punto de vista, las fuentes del Mercosur podrían calificarse según su jerarquía en:

FUENTES PRIMARIAS

- ✓ Tratados y Protocolos
- ✓ Creación de nuevas reglas

FUENTES DERIVADAS

- ✓ Reglas de Derecho fundadas en los Tratados destinados a asegurar su aplicación.
- ✓ Actos emitidos por órganos competentes instituidos por los Tratados.

La clasificación anterior no es opuesta a la establecida en el Protocolo de Ouro Preto puesto que ubica como fuente primaria a los tratados y la creación de las nuevas reglas, que se contendrían en los primeros dos incisos del artículo 41 y las fuentes derivadas están consideradas dentro del tercer inciso del Protocolo de Ouro Preto.

Las fuentes jurídicas del Mercosur son generadoras de derechos y obligaciones para los Estados Partes y sin embargo por ahora, no se puede atribuir a las fuentes jurídicas del Mercosur una naturaleza diversa a la de las "convenciones

internacionales, generales o particulares que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados Miembros"¹³², a las que se refiere el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia de las Naciones Unidas.

III.5. ASPECTOS ECONÓMICOS.

Indicadores Socio-económicos básicos del Mercosur			
	Area (Mill. Km²)	Habitantes (Mill.)	PIB per capita
Argentina	2.8	36.6	7,708
Brasil	8.5	163.7	4,650
Paraguay	0.4	5.4	1,579
Uruguay	0.2	3.3	6,098
Chile	0.8	15.0	4,797
Bolivia	1.1	8.1	1,092
Total	11.9	232.1	5,900 (per cápita promedio 1999)

FUENTE: CEI, CANCELLERÍA ARGENTINA y <http://www.mercosur.com>

En la actualidad el Mercosur se ubica en la etapa de una unión aduanera¹³³, y ha definido para la zona importantes puntos no sólo para América del Sur, sino también para el comercio global, constituyéndose en términos de bloque como uno de los más importantes del mundo, junto con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Unión Europea; con un mercado de más de 230 millones de habitantes en el nuevo siglo (considerando a los miembros 4+1), y un PIB de más

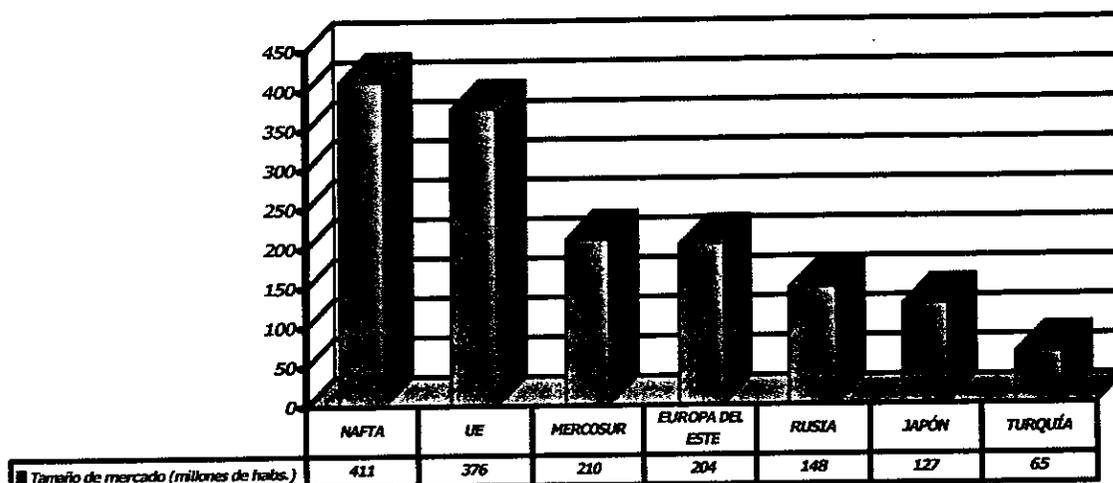
¹³¹ MENEM. Op.cit. p.145

¹³² Tales fuentes son autónomas, en el sentido de que son suficientes per se para resolver una controversia. Es de mencionarse que debido a que en el actual esquema del Mercosur involucran necesariamente a Estados, son igualmente de aplicación el resto de las fuentes reconocidas por el derecho internacional positivo: la costumbre internacional y los principios generales de derecho, autónomas al igual que los tratados, y como medios auxiliares, la jurisprudencia y la doctrina. Por lo que toca a la jerarquía de las mismas, obviamente existe un orden de prelación lógico. Obviamente si existe un acuerdo ente los Estados Partes para resolver la controversia planteada, deberá primar este. Sin embargo, la solución puede igualmente ser integrada a través de la costumbre y de los principios generales de derecho. JARDEL. Silvia; BARRAZA. Alejandro. "MERCOSUR, ASPECTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS". Ediciones Ciudad Argentina- Buenos Aires 1998 p. 85

¹³³ Es una de las etapas de integración donde una vez que el proceso de uniformización de la legislación aduanera iniciado con la unión tarifaria se haya completado, lo que puede traducirse en un código aduanero común y se cumplan otras condiciones mínimas, se habrá alcanzado una nueva etapa, la correspondiente a la Unión Aduanera. Esta etapa presupone la consolidación de las dos anteriores, vale decir, la previa consolidación d ella zona de libre comercio en el ámbito interno y la adopción de una tarifa externa común para encarar las relaciones con el exterior de la unión tarifaria constituida, a través de una política comercial común. En efecto la Unión aduanera presenta dos caras la interna y la externa. CALOGERO Pizzolo (h) "Pensar el Mercosur". Ediciones Jurídicas Cuyo – Argentina 1998. P. 238

de 1.000 millones de dólares y uno de los ingresos per capita más altos dentro de los mercados emergentes con más de 5,900 dólares.

Bloques Regionales (Subregionales)

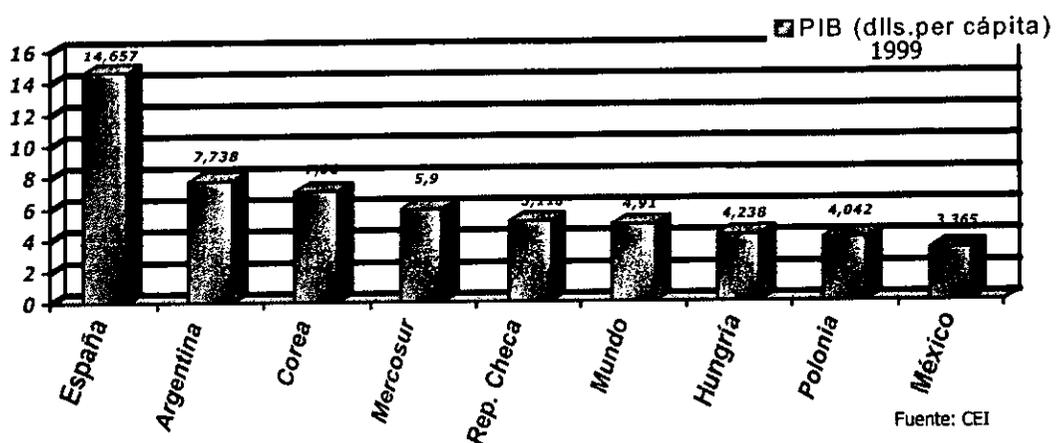


Fuente: CEI con datos del FMI.

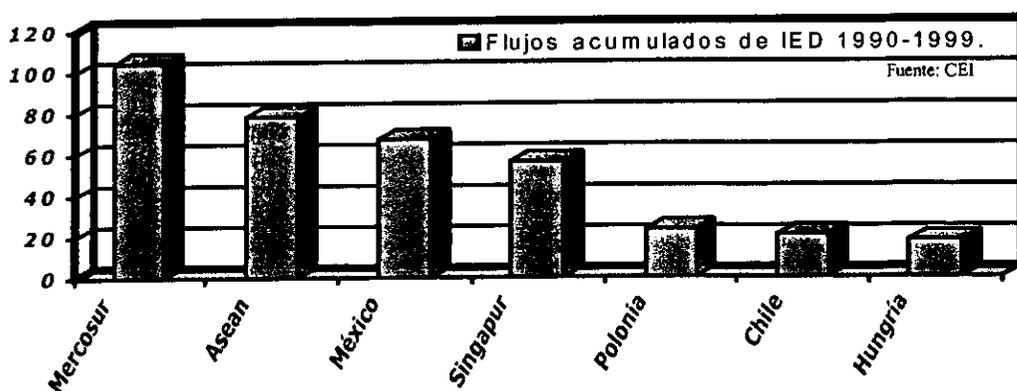
Se observa que el Mercosur cuenta con un mercado de más de 200 millones de habitantes, sólo detrás del TLCAN con un mercado potencial de más de 400 millones de habitantes y de la Unión Europea que cuenta con un mercado de comercialización de 376 millones de personas.

Además de su poder de consumo, la edad promedio de su población le da lo que se llama un "bono demográfico", es decir, la participación de una fuerza joven de trabajo que se traduce en un factor estratégico para incorporarse a los procesos productivos. Esta situación no se ha aprovechado debidamente por las crisis recurrentes, lo que se ha reflejado en importantes índices de desempleo (Argentina 15%; Brasil 9%).

A nivel internacional, el Mercosur se encuentra entre los países con un mayor nivel de ingreso per cápita, solo después de importantes países como España, Argentina y Corea; lo cual les da un mayor poder de consumo, la suma de consumidores y su alto nivel de compra ha redituado en una mayor atracción para la inversión extranjera directa, que se ha interesado en incrementar su participación en los países del área.



Las economías del bloque se han transformado en las principales receptoras de IED entre los países emergentes (excluyendo China).



Las economías del Mercado Común del Sur fueron receptoras de importantes montos de IED en la década de los noventa con 104,445 millones de dólares, seguidas por ASEAN y México con 78, 424 y 67, 185 millones de dólares respectivamente. Estos montos se orientaron principalmente hacia infraestructura, petróleo, banca y comunicaciones. De igual modo, su participación ha sido importante dentro de los procesos de privatización.

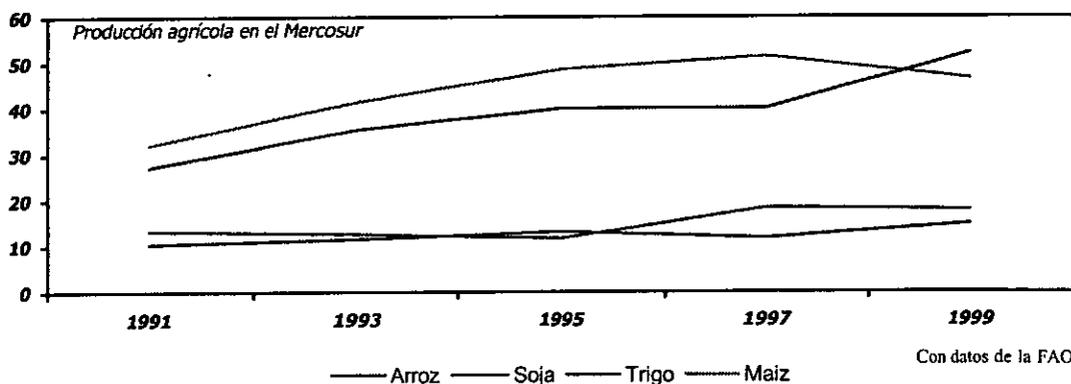
Asimismo en la década de los noventa la inflación que había sido en los ochenta superior a 3000%, en el transcurso de los noventa se fijó en la mayoría de los países en cifras de un dígito, manteniéndose dicha tendencia en el año 2000. Este puede situarse como uno de los mayores éxitos de los países del Mercosur, sobre todo de Brasil y Argentina, países que vivieron largos períodos hiperinflacionarios. Hoy su índice es uno de los más bajos del mundo.

Variación de diciembre a diciembre en %

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	1343.9	84	17.5	7.4	3.9	1.6	0.1	0.3	0.7	-0.7	-0.7
Brasil	2937.7	472.7	1119.1	2477.2	916.5	22.4	9.6	5.2	0.4	8.9	5.5
Paraguay	38.1	11.9	17.7	20.4	18.3	10.5	8.2	6.2	14.6	12.4	9.6
Uruguay	112.3	81.5	58.9	52.9	44.1	35.4	24.3	15.2	8.6	5.3	5.8

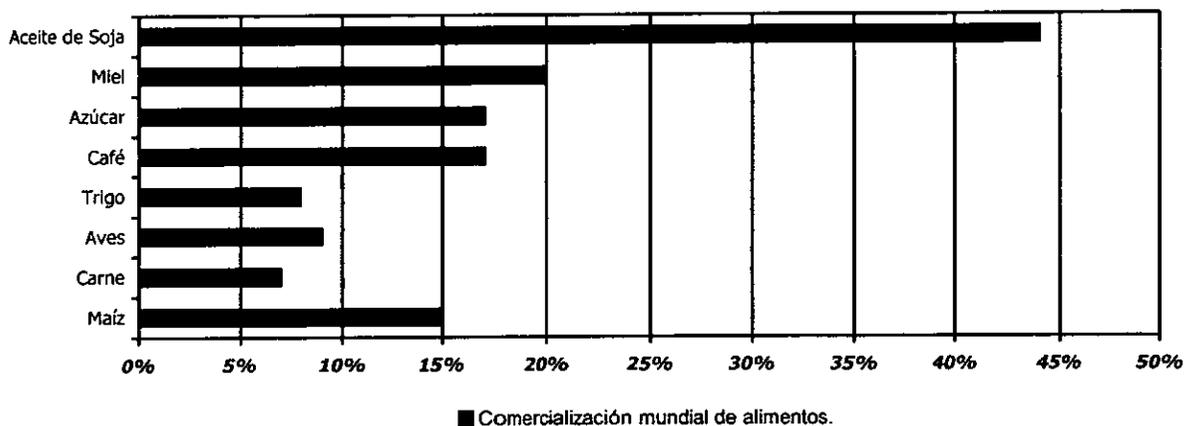
Fuente: CEI, con base en INDEC, SECEX, SECAM, <http://www.mercosur.com>

Dentro de la fortaleza económica, aparece de manera estratégica el crecimiento de la producción agrícola, misma que observa las siguientes tendencias:



La constante de crecimiento de los productos en la gráfica, ayuda a establecer la variación de la década para cada uno de ellos. En el caso del arroz la variación es de +41.8% en la década de los noventa, la soja tuvo una variación de +91.8% mientras que el trigo y el maíz una variación de +34.4 y +45.8% respectivamente. En un marco de crisis de alimentos y de frontera agrícola; cuando los granos tienen actualmente un déficit en relación producción- consumo; estos números representan confianza en el futuro para el desarrollo económico del Mercosur.

Asimismo el Mercosur es uno de los principales productores mundiales de alimentos, y es considerado como el cuarto exportador global.



Su participación más dinámica en el comercio mundial de alimentos está representada por el aceite de soja, con un 44%, seguida por la miel con un 20%, el azúcar y el café con 17% de participación respectivamente así como el maíz con un 15% de participación en la comercialización mundial de alimentos.

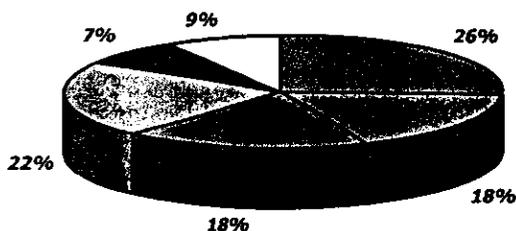
Importancia Estratégica del Mercosur

Los países del Mercosur a escala mundial, disponen de una amplia dotación de recursos naturales tales como:

CONCEPTO	PORCENTAJE
Mayor concentración de agua dulce en el mundo	
Stock mundial de ganado bovino	20%
Area forestal mundial	15%
Oferta mundial de soya	30%
Producción total de maíz	7%
Superficie sembrada del planeta	20%

La estructura exportadora del Mercosur se centró en los sectores de alimentos y bebidas con un 38%, agricultura y combustibles en un 5%, manufacturas 37%, manufacturas basadas en recursos naturales 8% y minerales en 7%. Los productos exportados fueron colocados de acuerdo a la gráfica siguiente:

Distribución geográfica de las exportaciones del Mercosur- 1999



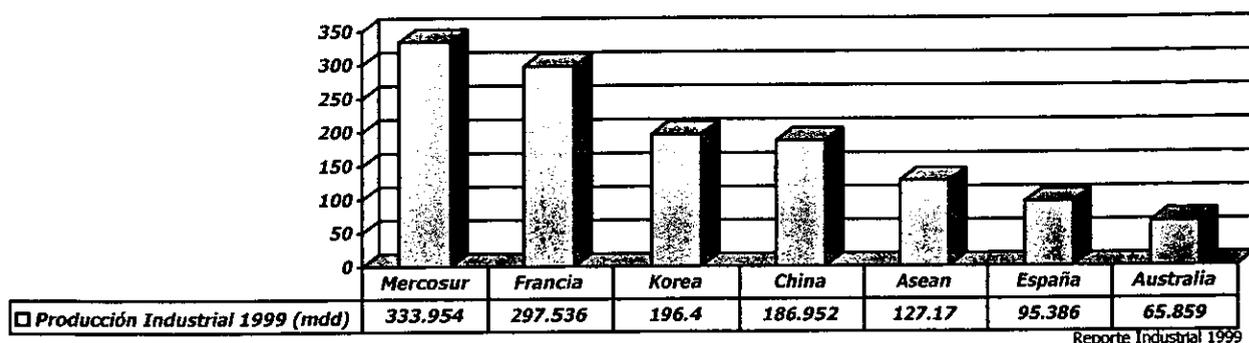
Fuente: CEI, con base en INDEC.

- Unión Europea
- Estados Unidos
- Resto del mundo
- IntraMercosur
- Este de Asia y China
- Resto de A. Latina.

La mayor parte de los productos exportados tuvo como destino el mercado de la unión Europea con un porcentaje de 26%, mientras que al mercado norteamericano se dirigió el 18% de exportaciones. A nivel intramercosur las exportaciones se fijaron en un 22%, mientras que para el resto de América Latina únicamente se exportó un 9% del total de los productos.

El Mercosur tiene uno de los sectores industriales más importantes entre los países en desarrollo, pues conjunta la fortaleza de la economía Brasileña y Argentina, que unidos en el bloque representan una producción industrial de 333,954 millones de dólares (cifra de 1999), seguidos por Francia con 297,536, Korea con una producción de 196,400 mdd, China con 186,952 mdd, Asean con 127,170 mdd,

Canadá con 119,348 mdd, España con 95,386 y Australia con una producción de 65,859 mdd.



□ Producción Industrial 1999 (mdd)

Además de las ventajas mencionadas debe tenerse en cuenta que dentro del potencial de la zona también se encuentra el megaproyecto conocido como hidrovía¹³⁴, la cual, a partir de la integración de las grandes selvas tropicales del amazonas y Matto Grosso, formará un polo comercial durante todo el curso de una vía fluvial que va desde el centro de Brasil hasta Buenos Aires. Así mediante esta hidrovía se van abriendo nuevas zonas a la explotación agropecuaria, minera, forestal y agroindustrial, así como un medio de salida de productos que abaratará sensiblemente los costos de transporte, para una población ribereña de aproximadamente 20 millones, representando todo esto un creciente potencial productivo.

Dentro de esta gran importancia económica, se puede señalar finalmente que el Mercosur concentra un 45% de la población total de América Latina, un 59% del territorio del área y el 30% de las exportaciones de la región con un crecimiento de cerca del 4% durante el periodo de 1991 a 1997.

¹³⁴ Los países del Mercosur comparten uno de los sistemas hidrográficos más importantes del mundo: la Cuenca del Plata, conformada por los ríos Paraguay, Paraná, Uruguay y Río de la Plata y sus afluentes. Esta circunstancia ha dado lugar a un acuerdo específico relativo a los usos y aprovechamientos de los cursos fluviales. MENEM. Ob. Cit. p. 18

III.6. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS.

El Mercosur desde su nacimiento ha luchado contra su propia existencia. A mediados de la década de los ochenta una gran mayoría de analistas y observadores apostaban a que las diferencias históricas de Brasil y Argentina eran irresolubles y por lo tanto consideraban inviable cualquier esquema de integración subregional que partiera de estas dos voluntades.

Hoy en día el debate sigue en el aire y a pesar de su propia existencia, de sus resultados y de su resistencia a las crisis del tequila (1995), la asiática (1997), la rusa (1998), la brasileña (1999) y la argentina (2000-2001), las críticas al Mercosur se siguen haciendo y en algunas ocasiones pronosticando su disolución.

Sin embargo, a 15 años de su lanzamiento a través del Acta de Iguazú; el Mercosur sigue entre subes y bajas, soportado por sus dos razones fundamentales que son: el patrimonio de la negociación histórica de dos potencias del área; y la necesidad de enfrentar de manera integrada los embates de una nueva realidad global, que obliga a los países a hacer uso de su capacidad complementaria, mas allá de sus fobias o sus filias económicas y políticas.

En este sentido el Mercosur es un claro ejemplo de la nueva cultura de los países y de la prevalencia de los factores externos sobre las políticas domésticas y mas aún, sobre el cambio de los gobernantes en turno, los cuales ante la nueva realidad global, pueden implementar estrategias de modulación sobre las respuestas de integración y cambio económico, pero no cancelar acuerdos que repercutirían en responsabilidades históricas y sanciones de la comunidad internacional de carácter financiero y de inversión. Por ello es que cuando le presentaron al Presidente Cardoso de Brasil, durante el período álgido del Mercosur de 1999, dentro del menú de opciones la posibilidad de abandonar Mercosur, esta opción fue desechada.

Por ello cuando se cuestiona la viabilidad del Mercado Común del Sur, el tema mas bien debe orientarse hacia la pregunta ¿qué sigue después del Mercosur?, porque

la agenda de integración de los países de la subregión es muy amplia, en la propia extensión del mercado, y los nuevos procesos como ALCA y ALCSA.

Sin embargo, lo anterior no invalida la existencia de una problemática generada por sus propios autores, quienes en un intenso proceso cultural de integración, enfrentan sus insuficiencias económicas y sus procesos políticos inacabados; generando una problemática intrarregional que no obstante su persistencia, ha sabido resolverse a lo largo de los 15 años que ya diera este proceso desde su concepción.

III.6.1. PROBLEMÁTICA ECONÓMICA.

Desde el año de 1999, la situación no ha resultado fácil para Mercosur. A partir de esa fecha y debido a que se enfrentó con la crisis más severa de su historia, fue la primera vez desde su fundación, que las economías del bloque tuvieron un resultado económico negativo, como consecuencia de la crisis financiera mundial y de una baja en los precios de los principales productos de exportación.

La profundidad de la crisis multiplicó las dificultades de la zona, favoreciendo la reactivación del proteccionismo dentro de sectores opuestos a la integración y generando serias inestabilidades en aquellos que se habían mostrado convencidos por el proyecto. La evolución del comercio intramercosur reflejó ampliamente los problemas con una caída de prácticamente un 30% con respecto al año anterior.

La crisis de 1999, entre otros efectos, incidió en el valor del real brasileño frente al dólar estadounidense, por lo que el Banco Central intervino en varias ocasiones en el mercado cambiario.¹¹ Adicionalmente este mercado se vio afectado por los

¹¹ Si bien las diferencias se arrastran desde hace tiempo, se agravaron a partir de la devaluación brasileña de enero pasado del Real (30%), la cual tuvo un impacto directo sobre los sectores automotriz, del azúcar, textiles, acero, electrónica, calzado y lácteos. Al momento Argentina y Brasil han sido incapaces de acordar el régimen de transición para la industria automotriz el cual está previsto se convierta en mercado libre para el 2004. Mientras Brasil presiona por aranceles regionales más bajos, a la vez ofrece incentivos especiales a empresas extranjeras que quieren invertir en el sector. El acero es otra área de disputa del momento que Argentina estableció un valor mínimo de importación. En cuanto al azúcar, Argentina alega que Brasil subsidia fuertemente a la industria mediante el programa de combustible "pro alcohol" que promueve la plantación de caña de azúcar.

problemas financieros de algunos bancos y por el retraso en el anuncio de una serie de medidas económicas, principalmente fiscales, por parte del Gobierno brasileño, las cuales fueron anunciadas hasta 10 de noviembre¹³⁶; ocasionando finalmente la devaluación del real y que la economía brasileña tuviera un bajo crecimiento para ese año.¹³⁷

La devaluación de Brasil rompió el equilibrio y afectó la imagen de Mercosur. Los problemas con Argentina se intensificaron¹³⁸ por la gran avalancha de productos que inundaron su mercado procedente de Brasil, aprovechando su mejor precio.¹³⁹

El conflicto se tornó tan agudo que en 1999 el Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil Luiz Felipe Lampreia, ofreció al Presidente Enrique Cardoso tres opciones: 1) abandonar Mercosur, 2) dejar las cosas como estaban o 3) profundizar el compromiso con el bloque regional. "¿Dada la experiencia reciente, nos interesa seguir adelante con el proyecto de construir una unión aduanera y mercado común?", afirmó Lampreia en su presentación; *"el proyecto es más importante que*

En materia de productos electrónicos Brasil se queja que Argentina exige pruebas de laboratorio de cada producto, tarea la cual puede tomar meses. Fuente. Agencia de Noticias Mercopress. 30/07/1999.

¹³⁶ consta de 50 medidas, las cuales pretenden, principalmente, un riguroso recorte de gastos y de inversiones con objeto de estabilizar las variables fiscales y externas del país. Las medidas están subdivididas en cinco grandes subtemas: Gastos del Gobierno Federal, Ingresos, Empresas Estatales, Municipios y Estados, y Sector Externo.

¹³⁷ Argentina está determinada a hacer uso de todos los recursos a su alcance para ayudar a la industria argentina a recuperar su competitividad y porción de mercado, aunque esto signifique una posición más dura y severa con Brasil en el marco del Mercosur. Agencia de noticias Mercopress 17/01/2000

¹³⁸ Con motivo de la devaluación brasileña, se desprendieron de la agenda argentina dos temas: el sistema de integración de la industria automotriz de Mercosur que Argentina quiere posponer del 2001 al 2004, pues la devaluación del real del 50% le ha brindado a Brasil un margen mayor de competitividad; y como directa consecuencia, el segundo punto, muchas empresas subsidiarias de dicha industria tienen planes para mudarse de Argentina a Brasil. Argentina está determinada a hacer uso de todos los recursos a su alcance para ayudar a la industria argentina a recuperar su competitividad y porción de mercado, aunque esto signifique una posición más dura y severa con Brasil en el mercado del Mercosur...la Sub Secretaría Argentina adelantó que presionará por cláusulas compensatorias automáticas para cuando cualquiera de los miembros del Mercosur adopte unilateralmente medidas que alteren las reglas macroeconómicas perjudicando a otros integrantes, como aconteciera con el Real en enero de 1999. Fuente: Agencia de Noticias Mercopress. 13/enero/2000.

¹³⁹ "Decidimos abrir un paraguas político que nos brinde la oportunidad de soportar nuestras recurrentes diferencias comerciales", dijo el Ministro argentino quien agregó que la idea es ampliar el Mercosur a otras áreas, no conflictivas, como la científica y la militar.

"De esta forma podemos impedir que las divergencias comerciales que amenacen el proceso de integración", indicó el Der. Rodríguez Giavarini.

En cuanto a las diferencias comerciales en sí, ambos jefes admitieron que "existen y son varias", pero serán discutidas en mayor profundidad en el correr de la semana durante una reunión de técnicos, y en otra cumbre ministerial programada para Buenos Aires en abril próximo. (2000) Fuente. Agencia de Noticias Mercopress 17/01/2000

algunos tropezones” indicó por su parte el Embajador Botafogo, quien estaba al frente del equipo brasileño de Mercosur, agregando “Mercosur es un excelente instrumento estratégico que junto a Chile y la Comunidad Andina, puede tornarse en una ventajosa integración de América del Sur para todos”.

Lo anterior en un breve ejemplo de la problemática económica que se desató a partir de 1999, pero que se ha continuado en el 2000 y en el 2001, ya que después de la devaluación brasileña, Argentina ha enfrentado una aguda rescisión de más de tres años, que le ha provocado una crisis general y un aumento de más de 1000 puntos de riesgo país, al tener que renegociar una deuda de corto plazo en condiciones adversas; dando como consecuencia que los principales jugadores del Mercosur manejan medidas de “alivio comercial” de carácter formal (aplicabilidad de cláusulas de salvaguardias, anti-dumping) o informal (acuerdo interempresarios, restricciones voluntarias a las exportaciones, mecanismos comerciales de emergencia, etc.), que golpearon la relación.

En el terreno formal, los obstáculos se han manifestado a manera de ausencia de un órgano que tenga autoridad sobre los estados; al igual que la carencia de instancias adecuadas para solucionar controversias entre particulares. Otro punto de conflicto lo constituyen las deficiencias y obstáculos en el orden interno, como es el caso de las Constituciones de Brasil y Uruguay, que tienen disposiciones proteccionistas que no han sido modificadas y les impiden participar en procesos de integración supranacional.

Por su parte Argentina aprobó una Ley de protección a la industria del azúcar y por medio de su Banco Central, dejó de garantizar las operaciones de comercio exterior en el marco de la ALADI. En el caso de Paraguay, la sanción de una Ley (todavía no reglamentada) en diciembre de 1998, lo puso virtualmente fuera de Mercosur, ya que a través de esta se fijaba un impuesto adicional a sus importaciones aunque provinieran del Mercosur.

III.6.2. Problemática jurídica.

A pesar de la conclusión de los fallos de los primeros tribunales arbitrales ad-hoc del Mercosur durante 1999, los casos de incumplimiento de reglas preestablecidas que se han presentado a lo largo de los últimos años, siguen siendo uno de los retos y de las preocupaciones más importantes del mercado Común del Sur, ya que inciden directamente en el tema de la confianza, y han ocasionado que algunos de sus críticos cuestionen su vigencia y grado de cumplimiento.

En este sentido, el Centro de Estadísticas Nacionales, de Argentina, indica que una de las trabas básicas del Mercosur, es la falta de cumplimiento integral de las resoluciones Tribunal Arbitral¹⁴⁰; y señala como ejemplo el caso del régimen automotor firmado entre Argentina y Brasil, en el cual este último decide suspender

¹⁴⁰ Uno de los temas recurrentes que mayores preocupaciones causan a los inversores externos como a los operadores locales del Mercosur, es el perjuicio que está significando para el bloque la negativa de las partes a acatar las decisiones del Tribunal Arbitral del Mercosur.

No es sólo un problema de costos operativos del empresariado que actúa dentro del bloque, o que aspira a operar, también afecta el equilibrio interno del acuerdo, la relación política y comercial entre sus estados, con el rebote de mala imagen ante los mercados del mundo y ante los organismos internacionales, que evalúan, además del estado del PBI, la dinámica de su institucionalidad.

En la reciente reunión internacional convocada en Buenos Aires por la Cámara de Exportadores de Argentina, CERA, para celebrar el Día de la Exportación, fue propuesta una solución que dividió opiniones entre los operadores: el fast track. Uno de los autores internacionales más destacados en la sustentación jurídica de esa vía rápida para solucionar controversias comerciales y de mercado dentro de un bloque, es el jurista catalán Ramón Torrent. Él tiene razón teóricamente, pero no advierte que la traba no es conceptual sino política e institucional, como prefieren algunos: de voluntad.

Es cierto, visto los hechos, que las decisiones del Consejo de Mercado Común o resoluciones del Grupo Mercado Común, no son asimiladas por los estados parte como instrumentos internos para su aplicación. Al lado de eso, es bueno destacar que muchos empresarios desconocen los derechos que tienen dentro del Mercosur a exigir que determinada decisión de un órgano sea acatada por la parte desfavorecida.

Suele olvidarse que cuando ocurren desacatos de ese tipo no se afecta una Nación ni se mansilla el patriotismo de un país. Los costos son pagados por dos partes vinculadas por el comercio, no por intereses nacionales: el exportador de un país y el importador de otro. Sin olvidar el posible daño al consumidor potencial.

Los operadores cuentan con el *Protocolo de Brasilia* para la Solución de Controversias. Esto fue protocolizado el 27 de enero de 1994 en ALADI, bajo el nombre de 4º Protocolo Adicional (AAP.CE/18.4). Eso es ley en Argentina, y no está demás recordar que es una clase especial de ley que contempla el Artículo 75, apartado 24 de la Constitución Nacional de ese país. Allí se establece en su Capítulo V, titulado "Reclamos de Particulares" la disposición de que "los particulares (personas físicas o jurídicas) con motivo de la sanción o aplicación, por cualquiera de los Estados Parte, de medidas legales o administrativas de efecto restrictivo, discriminatorias o de competencia desleal, en violación al Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, de las decisiones del Consejo del Mercado Común o de las resoluciones del Grupo Mercado Común".

Si la adopción de medidas legales o administrativas que causen perjuicios dan motivo a la acción, debe entenderse que la omisión de adoptar internamente tales medidas para poner en vigencia las normas adoptadas por los dos órganos principales del Mercosur, también deben ameritar el ejercicio del derecho.

Un ejemplo fue el fallo del Tribunal Arbitral del Mercosur de abril de 1999 que ordenó a Brasil el levantamiento de las licencias previas a la importación de productos de los países del Mercosur, a casi un año y medio de dictado, todavía no ha sido cumplido totalmente por Brasil.

su aplicación porque no estaba homologada con los sellos de ALADI, cuando es conocido en los medios internacionales que en otros casos se han podido aplicar regímenes acordados sin pasar en fecha exacta por las oficinas en Montevideo, como es el caso del Acuerdo México-EEUU; en Sudamérica el tratado de Asunción, etc. Otro ejemplo señalado es el del arroz, con sentencias de tribunales civiles en Rio Grande do Sul.

Otra de las fallas legales que indica el centro de Estadísticas, es el que se refiere a las "contradicciones gruesas" en las letras de las nomenclaturas arancelarias de Uruguay, Brasil y Argentina, no obstante que existe un acuerdo arancelario homologado por técnicos y cancillerías de los cuatro socios; lo cual refleja la falta de adecuación a su legislación nacional de lo que se acuerda en los Tratados y Resoluciones del Consejo y del Grupo Mercado Común, respectivamente.

Sin lugar a dudas esta falta de cumplimientos y certezas jurídicas, da una idea de debilidad institucional del Mercosur. Otro ejemplo en este sentido es el caso de una sentencia del Tribunal Arbitral del Mercosur, emitida en abril de 1999, en la que se convocaba a la aplicación del Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias. Esta se refería al caso de mercaderías originarias de Paraguay, Argentina y Uruguay, a las cuales Brasil exige licencias previas, como si fueran de extrazona. La decisión del Tribunal Arbitral fue que antes del 31 de diciembre de 1999 Brasil debía levantar ese requisito a las importaciones de mercaderías originarias de los países del Mercosur, lo cual no cumplió en la fecha establecida, dando como resultado que los exportadores de los diferentes países del Mercosur tuvieran la incertidumbre comercial sobre la suerte que correrán sus productos cuando ingresen a Brasil.

El problema anterior se sintetiza en la falta de coercibilidad para obligar a los Estados Parte a cumplir con el resultado de los procesos arbitrales a los que ellos mismos, libremente, se han sometido. Lo más grave en la perspectiva de la

integración, es que aún en el caso de que la sentencia fuera dictaminada por una Corte de Justicia "tampoco estaría obligado a acatarla ningún estado socio del Mercosur", señalan algunos especialistas; ya que los acuerdos y tratados excluyen toda posible injerencia policial o militar en el territorio de otro, con lo cual queda descartado el recurso conocido en el derecho comercial como "coerción a derecho", es decir, el uso de la fuerza.

Dos riesgos surgen de lo que el CENRA identifica como "problema político y jurídico" del Mercosur. En primer lugar, los mercados no perciben confiabilidad económica, es decir, seguridad jurídica. En segundo término el Mercosur presenta una imagen de fragilidad ante los procesos de integración.

La problemática jurídica enfrentada por el Mercosur, es originada principalmente por las líneas de proteccionismo interno que prevalecen dentro de los procesos de maduración y que contagian a sus relaciones externas.

III.6.3. Perspectivas.

El Mercado Común del Sur es propiamente el primer acuerdo de segunda generación que se inicia en la zona de América Latina, tomando en cuenta sus antecedentes de 1986 (cuando no estaba el TLC Estados Unidos- Canadá ni el TLC con México), que involucra a dos de los países más importantes de la región. Al mismo tiempo, es un acuerdo de amplia visión que aspira a transitar de una zona de libre comercio, a una unión aduanera, para llegar a un mercado común.

Bajo esta perspectiva , el análisis de su problemática económica, jurídica y política, se entiende como parte de un complicado proceso de integración, que es innovador no sólo en latinoamérica, sino en el mundo, junto con los ejemplos regionales de la Unión Europea y TLCAN. Las insuficiencias que ha registrado a la fecha se originan tanto por el proceso de maduración de los países miembros, que tardan en armonizar en sus legislaciones internas y en sus grupos empresariales, las líneas

que con visión de futuro trazaron los Presidentes Sarney de Brasil y Alfonsín de Argentina; como por las crisis económicas que han enfrentado.

Si bien la integración en latinoamérica es una vocación continental, el proceso de asimilación de los sectores público y privado , después de largas décadas de encerramiento y falta de un marco democrático, requieren de tiempo para absorber el fenómeno global que se caracteriza por la velocidad de su cambio.

Por otro lado, debe reconocerse que toda esta etapa de conformación, ha estado caracterizada por un sinúmero de problemas económicos y políticos, que se corresponden a los cambios estructurales de los propios países , y Mercosur ha sabido salir adelante. En el terreno político por ejemplo, enfrentó el retiro de los militares como factor de poder en las cuatro naciones integrantes; asimismo, en 1996 resistió la crisis interinstitucional de Paraguay, que dio origen a la Cláusula de Paz y democracia en el mercado del Sur.

En lo económico, el Mercosur se enfrentó a su primer crisis desde su inicio, cuando se tuvieron que resolver las hiperinflaciones y los grandes montos de deuda externa. Después soportó los embates de la profunda crisis mexicana de 1995; la que se llamó la primera crisis global financiera en los países asiáticos en 1997, y la rusa en 1998. En 1999, los problemas económicos que desencadenaron la devaluación brasileña, puso a prueba la resistencia de los países y sus empresarios para no romper el acuerdo.

Como lo señala Jorge Campbell "...mas allá de las dificultades enfrentadas por el Mercosur a lo largo de los últimos años para avanzar en la consolidación y profundización del proceso de integración, el "simple" hecho de que se hayan respetado en forma estricta los cronogramas de desmantelamiento de aranceles en el comercio intrazona (Régimen de adecuación) y el de convergencia hacia el

arancel externo común (Régimen de Excepciones), implica un no menor avance del proceso de integración".¹⁴¹

Dentro de la perspectiva del Mercosur, la consolidación de las etapas de los acuerdos adoptados sería su reto principal, a fin de mandar un mensaje de solidez y continuidad, sin embargo, deberá seguir enfrentando con éxito la continuación de la crisis económica. La perturbación económica anidada en Argentina no pasará pronto y tendrá que resolverse a través de su cambio estructural, por lo que las medidas a implementarse no serán de fácil ni rápida ejecución; por lo tanto el tema de su rescesión crónica y déficit permanente de sus balanzas, tendrá que resolverse tocando la convertibilidad y resolviendo la competitividad de sus procesos de producción. Como por ejemplo las medidas que acaban de ser implementadas en Argentina en junio de 2000 por el Ministro Cavallo que de una manera sensible, propuso en primer lugar la modificación de la ley de convertibilidad aceptando además del dólar al valor del euro como patrones de valor del peso argentino y poco después esquematizar los procesos de exportación e importación con el valor promedio de las dos monedas, que conforme a sus valores originó una "devaluación virtual".

En lo que toca a Brasil, si bien por medio de la flotación de su moneda ha encontrado un respiro en el control de sus índices más importantes, de ninguna manera se puede afirmar que ha terminado con su reestructuración económica. La baja de su PIB en un 20%, producto del ajuste de su moneda y del casi 30% de sus exportaciones, de 1999 a la fecha; así como la pérdida de casi un millón de vehículos que sus plantas llegaron a producir, es un reto estructural que requiere la continuación a fondo de su estrategia de desarrollo, interna y externa.

¹⁴¹ CAMPBELL. Jorge. "Mercosur, entre la realidad y la utopía". Grupo Editorial Latinoamericano. 1ª edición, Argentina 1999, p. 656.

En el terreno político, las elecciones en Brasil en 2002 y en Argentina en 2003, serán eventos que si bien pueden distraer la concentración de la agenda Mercosur, deberán resolverse conforme a los cauces probados de sus sistemas democráticos. Dentro de esta perspectiva y de esta consolidación el acuerdo México- Mercosur traería múltiples beneficios a los estados firmantes. Su primer gran efecto sería mandar una señal al contexto internacional de la fortaleza del Mercosur con su ampliación al mercado mexicano; de su vigencia y reestructuración latinoamericana y ya no solo subregional. Asimismo, inyectaría nuevo dinamismo económico a un mercado que creció hasta 1999, pero que a partir de esa fecha se ha encontrado con limitaciones de tamaño y de crisis económicas. El know how comercial de México hacia el Mercosur, sería también de un gran aporte en el terreno jurídico, dado el nivel de desarrollo de la normativa del mercado común.

La agenda en perspectiva del Mercosur se podría resumir en los siguientes puntos:

1. consolidación del libre comercio y de las condiciones de competencia intra-Mercosur.
2. consolidación del arancel externo común.
3. Puesta en funcionamiento de un proceso de coordinación de políticas macroeconómicas.
4. Afianzamiento institucional del bloque.
5. Incorporación de los servicios y compras públicas a la unión aduanera.
6. Consolidación de la estrategia de negociaciones externas.
7. firma de un Tratado de libre Comercio México- Mercosur.¹⁴²

III.7. RELACIONES EXTERNAS

Las relaciones externas del MERCOSUR son fundamentales en su proceso de integración, con el objetivo de fomentar y desarrollar una mayor presencia y una mejor inserción del MERCOSUR en el contexto mundial. Por ello, en el marco de su

¹⁴² CAMPBELL.; Jorge. Idem. P.661.

estrategia de apertura comercial, ha implementado una política de relaciones externas muy activa a través de negociaciones con otros países o grupos de países. El Tratado de Asunción, en uno de sus considerandos, señala que los cuatro Estados Partes tienen en cuenta la "importancia de lograr una adecuada inserción internacional para sus países" como objetivo para formar el Mercado Común del Sur. A esto le debemos añadir que el Protocolo de Ouro Preto (art. 34) establece que MERCOSUR tiene "personalidad jurídica de Derecho Internacional", facultándolo por lo tanto para negociar como bloque ante terceros países o agrupaciones de países.

De esta forma, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se ha trabajado intensamente en la renegociación de los Acuerdos Preferenciales preexistentes con los demás países miembros de la misma.

Los primeros países en suscribir acuerdos con el Mercosur fueron Chile y Bolivia, por lo que se los pasó a denominar "Estados Asociados" al bloque. Con relación a Chile, en ocasión de la Cumbre de Presidentes de San Luis (junio de 1996), se firmó el Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR-CHILE, que entró en vigencia el 1 de octubre de 1996 y constituye un instrumento ambicioso que sienta las bases fundamentales para la conformación de un "espacio económico ampliado". En el caso particular de Bolivia, el Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR - Bolivia se firmó en la Cumbre de Presidentes celebrada en Fortaleza (diciembre de 1996).

Estos marcos jurídicos prevén diferentes instrumentos, comerciales y no comerciales, para el establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre las Partes, a través de un programa de desgravación arancelaria sobre todo el universo de mercaderías, clasificadas en diversas categorías, en función de las características y sensibilidades propias de cada sector.

También se encuentran contemplados los servicios, previendo el establecimiento de un marco jurídico que permita su posterior liberación, la facilitación del transporte, promoviendo servicios en las modalidades terrestre, marítima y aérea, para favorecer la libre circulación de bienes y personas, la defensa de la competencia y del consumidor, la doble imposición internacional, la propiedad intelectual y la cooperación científica y tecnológica.

A su vez, en ambos instrumentos existen compromisos en materia de integración física, que consisten en el desarrollo, ampliación, perfeccionamiento y mantenimiento de interconexiones de tránsito bioceánicas con sus correspondientes pasos de frontera, que faciliten el libre tránsito de personas, bienes y mercancías. En lo que se refiere a los demás países de la ALADI, se han verificado negociaciones con los restantes miembros de la Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y con México.

Con respecto a América Central, el día 18 de abril de 1998 fue firmado un Acuerdo de Cooperación en materia de Comercio e Inversión entre el MERCOSUR y los integrantes del Mercado Común Centroamericano (MCCA, formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), como paso previo al inicio de negociaciones comerciales propiamente dichas.

El 15 de diciembre de 1995 se suscribió en Madrid el "El Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre el MERCOSUR y sus Estados Partes y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros", el que luego de cumplidos todos los procesos de ratificación necesarios entró en vigencia el 1º de julio de 1999. El primer encuentro del Consejo de Cooperación Mercosur - UE se celebró el 24 de noviembre de 1999 en Bruselas, tal como surgía de la Declaración de la Cumbre de Río de junio de 1999. En esa oportunidad se adoptaron algunas definiciones respecto a la estructura, metodología y calendario de las negociaciones comerciales.

Desde abril de 2000 se encuentra en funcionamiento el Comité de Negociaciones Birregionales (CNB) entre el Mercosur y la Unión Europea, órgano creado por ambas partes para llevar adelante las negociaciones comerciales previstas en el Acuerdo Marco Interregional de Asociación. En ese ámbito deben definirse primeramente los objetivos de la negociación y los términos de referencia para alcanzarlos.

Por otro lado y en el contexto de lo acordado por las naciones del Mercosur en el sentido de explorar vinculaciones con terceros países y bloques de países, se realizan en forma periódica reuniones con el CER (Closer Economic Relations - Australia y Nueva Zelandia-), la Association of South East Asean Nations (ASEAN), con la Confederación de Estados Independientes (CEI), con la Southern African Development Community (SADC), así como con Japón, Corea, China, Canadá y Suiza, entre otros.

III.8. EL RELANZAMIENTO DEL MERCOSUR

El 17 de enero de 2000, las delegaciones de Argentina y Brasil realizaron en Río de Janeiro una ronda de conversaciones para intentar sobreponerse a los conflictos comerciales que han enturbiado sus relaciones. En esta ronda Argentina propuso establecer mecanismos de soluciones negociadas para las disputas de comercio y aranceles. El resultado de las rondas celebradas en Río de Janeiro provocaron un acuerdo entre los Secretarios de Relaciones Exteriores de Argentina y Brasil en el sentido de preparar el "Relanzamiento del Mercosur", para abrir un paraguas político que brinde la oportunidad de soportar las diferencias comerciales y ampliar el Mercosur a otras áreas no conflictivas, como la científica y la militar y de esta forma impedir que las divergencias comerciales amenacen el proceso de integración.

La propuesta de "Relanzamiento del Mercosur" se da durante la Presidencia Pro Tempore de Argentina, la cual contempló como metas preponderantes: la

culminación de las negociaciones en curso y el desarrollo de instrumentos que aseguraran el acceso al mercado ampliado en forma equilibrada, sin descuidar los nuevos temas de la agenda internacional, propuesta que recibió el apoyo de todos los Estados Partes. Este programa apunta al fortalecimiento de la Unión Aduanera, tanto en sus aspectos internos como frente a terceros países y grupos de países.

Como resultado de las negociaciones llevadas a cabo durante el primer semestre del año 2000, el Consejo del Mercado Común, en su XVIII Reunión (29 de junio de 2000), adoptó las siguientes Decisiones en el marco del "Relanzamiento":

Dec. CMC 22/00 - Acceso a Mercados: La persistencia de numerosas restricciones no arancelarias impide el libre comercio en el MERCOSUR. A fin de mejorar esta situación, el Consejo aprobó una Decisión por la cual los Estados Partes se comprometieron a no adoptar medidas restrictivas y se decidió trabajar en la identificación de las principales medidas nacionales ya existentes que dificultan el libre acceso, para definir posteriormente posibles cursos de acción para la superación de las dificultades que las mismas ocasionan.

Dec. CMC 23/00 - Incorporación de la normativa MERCOSUR: Atento a la importante cantidad de normativa Mercosur que aún no ha sido incorporada a los ordenamientos jurídicos internos de los Estados Partes, se aprobó una Decisión acordando una interpretación común de distintos instrumentos jurídicos del Mercosur. Un aspecto de particular importancia acordado en la misma es la obligatoriedad de incorporar la normativa Mercosur dentro del plazo previsto en cada norma.

Dec. CMC 24/00 - Secretaría Administrativa del MERCOSUR: Se coincidió en la necesidad de fortalecer institucionalmente la Secretaría Administrativa del Mercosur y mejorar su desempeño, por lo que se instruyó al Grupo Mercado Común a que elabore una propuesta en tal sentido.

Dec. CMC 25/00 - Perfeccionamiento del Sistema de Solución de Controversias del Protocolo de Brasilia: En relación al sistema de solución de controversias establecido por el Protocolo de Brasilia, el Consejo del Mercado Común aprobó una Decisión a fin de elaborar una propuesta integral para su perfeccionamiento.

Dec. CMC 26/00 - Análisis de la estructura de órganos dependientes del GMC y la CCM.: El CMC instruyó al GMC para que evalúe el cumplimiento de los objetivos establecidos para cada Subgrupo de Trabajo, Reunión Especializada y Comité Técnico, y elabore una propuesta que deberá contemplar la adecuación de dichos foros al proceso de Relanzamiento del Mercosur, así como nuevas pautas de trabajo y plazos para su cumplimiento.

Dec. CMC 27/00 - Arancel Externo Común: Como instrumento central de la Unión Aduanera, se decidió el perfeccionamiento del Arancel Externo Común. En ese sentido, se decidió elaborar una propuesta de régimen común para bienes de capital no producidos en la región. Asimismo, se prevé que, antes del 30 de septiembre de 2000, los Estados Partes presenten propuestas de revisión de algunos aspectos del AEC, incluidos los bienes de capital producidos en el MERCOSUR. Por último, se iniciará el tratamiento de la problemática del doble cobro del arancel y la distribución de la renta aduanera.

Dec. CMC 28/00 - Defensa Comercial y de la Competencia: A fin de lograr la consolidación de un mercado único, real y genuino, donde las condiciones de competencia sean uniformes, homogéneas y no afectadas por distorsiones creadas por medidas o prácticas estatales o privadas, se coincidió en la necesidad de encarar el análisis de la defensa comercial intrazona, la defensa de la competencia y las ayudas de estado. En ese contexto, el Consejo decidió, entre otros aspectos, la elaboración de una propuesta que tienda a la eliminación gradual de la aplicación de medidas antidumping y derechos compensatorios en el comercio entre los socios.

Dec. CMC 30/00 - Coordinación Macroeconómica: El Consejo se comprometió a avanzar hacia objetivos comunes en las áreas macroeconómicas y de servicios financieros. A tal fin, acordaron elaborar estadísticas armonizadas basadas en una metodología común para establecer, en marzo de 2001 las metas fiscales, de deuda pública y de precios acordadas en forma conjunta, así como el proceso de convergencia correspondiente.

Dec. CMC 31/00 - Incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación: El Consejo aprobó una Decisión con el objetivo de establecer disciplinas para la limitación de los incentivos a la producción y a la inversión. Asimismo, se deberán establecer disciplinas para eliminar el uso de incentivos a las exportaciones intrazona. Antes del 15/12/2000 deberán elaborarse normas específicas para regular todos los incentivos configurados por regímenes aduaneros especiales de importación. Dichas normas deben incluir la prohibición desde el 1/1/01 de la aplicación unilateral de regímenes especiales de importación no vigentes al 30/6/2000, y la eliminación de todos los regímenes aduaneros especiales de importación restantes el 1/1/2006. Asimismo, los Estados Partes no adoptarán, a partir del 30/6/2000 nuevas medidas que impliquen la concesión de beneficios al amparo de regímenes especiales de importación más allá del 1/1/2006.

Dec. CMC 32/00 - Relacionamiento Externo: Ante la necesidad de mantener una posición cohesionada frente a terceros y evitar la perforación del Arancel Externo Común, se reafirmó el compromiso de negociar en forma conjunta acuerdos comerciales con terceros países de extrazona. Se pronuncia por la reanudación de *las negociaciones con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y con México con vistas a suscribir, a más tardar el 31 de diciembre de 2001, el acuerdo para regular las relaciones comerciales preferenciales entre el Mercosur y el CAN y el Mercosur y México.*¹⁴³

¹⁴³ MERCOSUR/CMC/DEC. No. 32/00. RELANZAMIENTO DEL MERCOSUR. RELACIONAMIENTO EXTERNO. <http://www.mercosur.com>

Asimismo, se convino que a partir del 30 de junio de 2001, los Estados Partes no podrán negociar individualmente nuevas preferencias comerciales con países de la ALADI. Se decidió reiniciar las negociaciones con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con vistas a concluir las antes del 31 de diciembre de 2001. De no lograrse este acuerdo, las preferencias bilaterales vigentes caerán el 30 de junio de 2003.

Con el relanzamiento queda comprobada nuevamente la voluntad política de las partes, de resistir a las adversidades económicas y políticas y profundizar en los temas que hoy resultan primordiales dentro de la agenda Mercosur, como con el avance de su andamiaje jurídico y el perfeccionamiento del sistema de solución de controversias y perfeccionamiento del arancel externo común.

De vital importancia resulta la declaración del Consejo Mercado Común 32/00, en la medida que fija un techo para la conclusión de las negociaciones México- Mercosur.

III.8.1. El regreso a sus ideales.

Los problemas que distorsionan la esencia del Mercosur y le impiden consolidarse tienen que ver con un desvío de sus ideales que le dieron origen, el Mercosur está atravesando por una serie de "dificultades" y por eso es importante la necesidad de "relanzar" el bloque regional, con una vuelta a sus principios, a sus ideales.

Al cumplirse 15 años de la firma del Acta de Iguazú, el histórico acuerdo suscrito por los Presidentes Raúl Alfonsín de Argentina y José Sarney de Brasil que derivó en la creación del Mercosur, el ex presidente brasileño ha reconocido que "*estamos viviendo un poco de distorsión en relación al proyecto inicial, el problema ahora es relanzar los ideales iniciales del Mercosur*", en apreciación del ex mandatario brasileño tienen que concertarse políticas macroeconómicas y volver a la integración por sectores.

Un proyecto tan ambicioso como el Mercosur no puede ser realizado sin contratiempos, pero el objetivo de crecer juntos sigue latente entre los miembros

del bloque y en todos los niveles el optimismo por superar las dificultades y subsanar las asimetrías es evidente.

Hace 15 años la propuesta pugó por terminar con todas las divergencias entre Brasil y Argentina para iniciar un proyecto que cambiara la historia de esa parte del continente.

Cuando se iniciaron las conversaciones para la constitución del Mercosur, la visión no era únicamente alcanzar una unión aduanera o un área de libre comercio, sino mucho más amplia, como lo señalan sus propios fundadores, que dicen que la iniciativa estaba orientada "a la *formación de un mercado común con una integración económica, política, física, cultural, científica y militar, de modo tal que se creara un espacio geopolítico económico en esta región para que nuestros países pudiesen resistir la globalización salvaje.*"¹⁴⁴

Los iniciadores del proyecto han manifestado que se está viviendo un poco de distorsión en relación al proyecto original, por la falta de congruencia con sus estrategias iniciadas. Por ello el Presidente Sarney en recientes declaraciones ha insistido en torno al bloque que: "*El problema ahora es relanzar los ideales iniciales del Mercosur*".¹⁴⁵

III.9. LA PRIMERA CUMBRE SUDAMERICANA.

Con el conflicto colombiano como telón de fondo, el pasado 31 de agosto de 2000, los jefes de Estado y de gobierno de los 10 países sudamericanos, además de Guyana y Surinam a propuesta del gobierno brasileño, participaron en un encuentro

¹⁴⁴ Fuente: <http://www.mercosur.com> (02/octubre/2000).

¹⁴⁵ El vicescanciller argentino Horacio Chighizola expresó la necesidad de que se aceleren los acuerdos de libre comercio entre el Mercosur y la Comunidad Andina, ya que esa integración es la base para negociar mejor la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El funcionario destacó que ambos bloques subregionales deberían "establecer mecanismos de consulta y concertación política que permitan crear un espacio sudamericano de integración y cooperación".

El vicescanciller, quien después de su exposición viajó hacia Brasilia para participar de la reunión del Grupo Mercado Común del MERCOSUR, sostuvo que en ese encuentro también "se tratarán los temas comerciales álgidos", como el del azúcar, el de los pollos y el automotor. <http://www.mercosur.com> (28/09/2000).

clave en el que se intentó definir posiciones comunes en su lucha por la democracia y la integración, así como para las drogas ilícitas y los delitos conexos y delimitar el futuro de la región, que pasa por la integración física y comercial.

La agenda de la reunión tuvo solamente cinco temas donde destacó la infraestructura de la integración por carreteras, ferroviarias, corrientes fluviales, redes de transmisión eléctrica, gasoductos y telecomunicaciones.

En el capítulo de comercio destacó el compromiso de los presidentes para establecer un espacio de libre comercio antes del 1º de enero del 2002, entre los dos bloques de la región: Mercosur- Comunidad Andina de Naciones.

A pesar del interés mostrado por los países del Mercosur en fomentar un acercamiento con México, éste no recibió la invitación del gobierno Brasileño. Por lo que el presidente de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, aseguró que el encuentro se destina más que nada a debatir la "integración física" del subcontinente aunque México es un componente clave de sus negociaciones. En el marco de la Cumbre, el mandatario brasileño también mencionó a México como "un ejemplo", es vista de que ha concretado acuerdos con la Unión Europea (UE) y con varios países sudamericanos, al mismo tiempo que es socio de Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC).¹⁴⁶

El mandatario de Brasil subrayó que el Mercosur está empeñado en trabajar por la adhesión de Chile como socio pleno y en firmar un acuerdo de libre comercio con la Comunidad Andina antes de enero de 2002; así como continuar con su esquema de regionalismo abierto y por una "geometría variable" en las relaciones económicas y comerciales. De igual manera destacó que la integración que se busca en el subcontinente no es excluyente, y que Brasil y el Mercosur están interesados en celebrar acuerdos de libre comercio con la Unión Europea (UE) y otras regiones, así

¹⁴⁶ <http://www.mercosur.com>

como de avanzar en las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Por su parte, la posición argentina que corrió a cargo de su Ministro de Economía Domingo Cavallo, cuestionó el objetivo aprobado en la última reunión del Mercosur, de buscar integrarse como un mercado común y una unión aduanera, que fija un arancel externo común. Cavallo propuso, en cambio, transformar el Mercosur en una zona de libre comercio. Esto permitiría el fortalecimiento del pacto, con el ingreso de Chile, país que sólo es miembro asociado del Mercosur porque tiene un arancel promedio de 6 por ciento, frente al 14 por ciento que Brasil logró imponer en el pacto mencionado.

Tanto él como el ex Ministro de Economía chileno, Alejandro Foxley, se mostraron escépticos de la viabilidad política a corto plazo de propuestas tales como la del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y en cambio favorecieron acercamientos con México y América Central.

Las propuestas para unificar al continente también fueron una parte fundamental de la cumbre, de manera que con el concurso del Banco Interamericano de Desarrollo, los gobiernos de américa del sur también acordaron alentar la integración mediante la más ambiciosa empresa de construcción de aeropuertos, gasoductos, puertos, hidrovías, carreteras, puentes.¹⁴⁷

En el ambiente de esta reunión prevaleció el espíritu de Mercosur y la propuesta brasileña de crear un Acuerdo de libre Comercio de Sudamérica. Sin embargo es evidente que todos los procesos de integración del continente hoy tienen un techo a confrontar referido al año 2005, proyectado por el ALCA. Por ello la propuesta

¹⁴⁷ Sólo para Brasil, el Gobierno ha identificado proyectos de infraestructura que requerirían de 108 mil millones de dólares, de aquí al año 2008 y unos 80 mil millones de dólares extras para industrias asociadas a esta infraestructura. El Secretario de Planificación brasileño, José Paulo de Silveira, se refirió a estos proyectos como de "infraestructura integrada", para diferenciarlos de grandes obras construidas por Gobiernos estadistas que no previeron el florecimiento de industrias privadas. Fuente: <http://www.mercosur.com>

argentina va por la línea de un ataque más práctico para desarrollar el Mercosur, la cual profundice en un tratado de libre comercio y se extienda hacia Chile y México.

IV. LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- MERCOSUR

IV.1. LA RELACIÓN MÉXICO- MERCOSUR.

La relación México- Mercosur es un esquema político- económico que ha ido creciendo y se ha ido intensificando más allá de la voluntad de los países parte. En los últimos diez años, las inversiones y la interrelación de empresarios se han intensificado bajo el auspicio de las nuevas tecnologías globales que lo impulsan y lo permiten. La distancia, que durante muchos años fue la razón que argumentaban los inversionistas tanto de México como de Mercosur para no intensificar su intercambio, fue dejada atrás por medio del fax e internet; de nuevos servicios de transporte y carga, la ampliación de líneas aéreas y de sus frecuencias de vuelo; los cuales, entre otros permiten hoy a cualquier emprendedor interesado hacer negocios en ambos extremos de la región latinoamericana.

En este sentido, la llamada "Diplomacia Empresarial", como en la mayoría de los casos, se ha estado adelantando a las políticas de integración de los gobiernos y en cuanto a México, son innumerables las empresas que hace más de un lustro, reconocieron que su globalización comenzaba por latinoamérica (en este caso Sudamérica); pudiendo mencionarse ejemplos en los sectores de panificación (Bimbo), la actividad bancaria (Banamex), petróleo (Mexpetrol), las bebidas (Femsa, jumex, jugos del fuerte), infraestructura (ICA, GMD), autobuses (DINA), servicios (Grupo posadas, Ocesa), minería (peñoles), autopartes (San Luis), entre otros muchos ejemplos. De igual modo las empresas argentinas y brasileñas, cada día aparecen más en producción de tubos de acero (Siderca), telecomunicaciones (IMPESA), construcción y servicios (MIPSA, Roggio, Odebrech), bienes de capital

(Prodismo), y otras que definen su complementación y estrategia en el mercado mexicano.

De este modo la relación México- Mercosur en el tema de inversiones, se ha intensificado de manera muy importante, a manera de embajada empresarial, tratando de aprovechar las ventajas que representan sus respectivos mercados ampliados tanto del norte como del sur. Más allá de la distancia y de la falta incluso al día de hoy de la infraestructura jurídica suficiente, en materia de integración comercial, los empresarios siguen reconociendo el futuro y la oportunidad de negocio de los respectivos mercados.

No obstante lo anterior, en el terreno político los resultados no han acompañado la expectativa de inversión y comercio; sino que al contrario, con la falta de decisión y de actualización de los acuerdos comerciales, han estado obstaculizando su crecimiento.

En el caso de México, la concentración en otras áreas, significada en la firma de los tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; y con la Unión Europea, que lo comprometieron en un proceso que se desarrolló los últimos diez años, hicieron que su ampliación comercial no creciera lo suficiente, en una región en la que tiene un interés histórico. Los resultados de la integración mexicana son evidentes, al comparar sus acuerdos de compromiso con las principales naciones del mundo, incluyendo todos los países europeos del área occidental. A diferencia de ello, con Latinoamérica sólo tiene acuerdos de libre comercio con nueve países. Lo anterior indica que si bien México ha concretado dos acuerdos de la mayor importancia, que lo ubican como la única nación en el mundo en haberse integrado con los dos bloques que hoy definen la economía mundial; por el otro presenta un déficit con la región, que lo obliga a colocar en los primeros lugares de su agenda pendiente, su integración con las naciones del Mercado Común del Sur.

El Mercosur por su lado, en los últimos diez años se ha enfocado en la solución de sus diferencias históricas y en la construcción de un bloque comercial de gran aliento; inspirado en el modelo de la Unión Europea. En este sentido, los países sudamericanos tan solo han recorrido en tiempo, la quinta parte de lo que les ha costado a los países europeos llegar a Maastricht y ahora a su ampliación a través del tratado de Niza. Enfrascados en el paso de una zona de libre comercio hacia una subregión arancelaria común, el bloque ha retrasado su visión regional, dando una mayor importancia a los avances intrarregionales y a sus acuerdos 4+1 con Chile y Bolivia. De este modo, aunque sus líneas de trabajo hoy abarcan a la Unión Europea, Canadá, la Comunidad Andina y México, en términos de resultados también registra un déficit en cuanto al avance de sus procesos de integración con latinoamérica.

La existencia de este espacio jurídico comercial entre México y Mercosur, si bien se puede catalogar como un déficit en sus estrategias de integración; también puede apreciarse como parte de ese proceso de reestructuración económica y cambio cultural que involucra el reto global, y que estos países han ido construyendo poco a poco en las antípodas de la región y que hoy reúne las características para poder concretarlo. La madurez del proceso se puede precisar a través de todo el andamiaje jurídico que regula TLCAN y Mercosur y los diferentes acuerdos de libre comercio entre los países de la región y la intensificación de las inversiones, que a pesar de no contar con un marco jurídico que les de la certeza deseada, sigue creciendo día a día.

No obstante, el acuerdo México- Mercosur, por su relevancia, debe ser producto de una clara voluntad política de las partes, que evidencie el significado y el mensaje de la firma de un acuerdo de esta naturaleza. Por el lado de México, su interés quedó de manifiesto con la gira realizada por el Presidente de México Vicente Fox a algunos de los principales países del Mercosur como: Argentina, Brasil y Uruguay, la cual tuvo como objetivo fundamental dar a conocer la política exterior de México

enfocada hacia el sur de la región y su prioridad en la agenda económica. El Ejecutivo dejó en claro el interés del gobierno de México en no solamente estrechar lazos comerciales, sino también en extender la interrelación a los aspectos políticos y culturales, evidenciando el compromiso que representa América Latina para México.

Ante el cambio de gobierno sucedido en México, quedó en claro, con la primera gira al exterior realizada por el Presidente Fox al Mercosur y a Sudamérica, que el acuerdo y su firma son del mayor interés para la presente administración. De su parte, las naciones del cono sur reiteraron su compromiso acordado en junio del 2000, con motivo del relanzamiento del Mercosur, en el sentido de comprometer sus trabajos para que el acuerdo México- Mercosur pueda estar concluido a diciembre del 2001.

Por ello es importante reiterar que la plataforma político- económica con más posibilidades para la creación de un nuevo marco en las relaciones de la región, estaría dado a partir del acuerdo entre México y el Mercosur; por lo que esta negociación y su futuro desenvolvimiento, estarían sembrando las bases y el terreno común para el libre comercio y la integración de toda la región, con lo que se podría aspirar a los siguientes resultados:

- a) Mejor asignación de recursos productivos.
- b) Ampliación de los mercados regionales.
- c) Fortalecimiento y profundización de los procesos de reforma económica iniciados por los diferentes Estados Parte.
- d) Empresarialmente se conseguirían mejores niveles de complementación productiva.
- e) A partir del mayor tamaño de los mercados, se tendría la posibilidad de atraer crecientes volúmenes de inversión extranjera directa.
- f) Aumentar las posibilidades de que las PyMES puedan integrarse a los mercados mundiales.

g) Aprovechamiento estratégico de los mercados regionales de ambos bloques.

La unión comercial de México, Argentina y Brasil a través del Mercosur, por su influencia y dimensión, marcarían una tendencia integradora que lejos de ser una amenaza para los países pequeños de la zona, representarían la oportunidad y la invitación a complementar un viejo sueño de integración¹⁴⁸, que en este caso, pasaría por el tema comercial, el cual redundaría en beneficio de todos los participantes y los fortalecería como grupo dentro de las pláticas continentales de integración que se siguen llevando a la par a través del ALCA; dándoles la oportunidad de exponer con más claridad, fuerza y consistencia, sus problemas de asimetría a través de la suma de la experiencia de todos los participantes.

IV.2. LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA RELACIÓN.

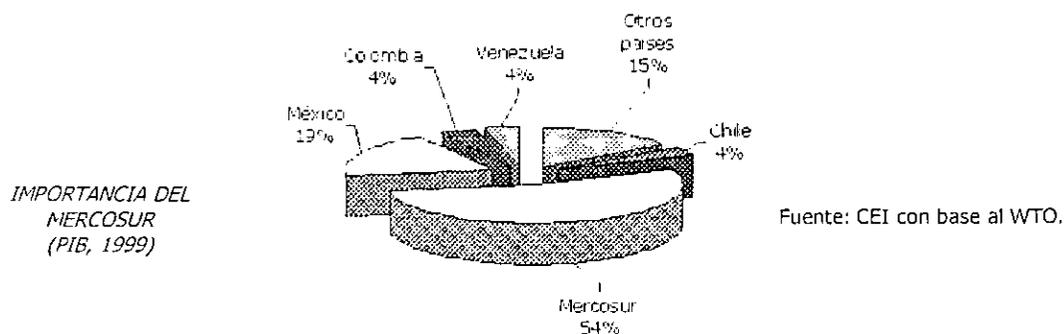
El mundo se encuentra atravesando por uno de los períodos más dinámicos en toda la historia de la humanidad; dicho fenómeno se caracteriza por alejarse de la fragmentación que es lo que había predominado entre los pueblos y las naciones, y dar paso a la integración; fomentando e incrementando las relaciones comerciales internacionales, la lucha contra la inflación, el equilibrio de las balanzas comerciales y armonización de las economías mediante la apertura de fronteras al intercambio. La integración de áreas de libre comercio y la reducción de aranceles, son hoy políticas económicas generalmente aplicadas.

En ese contexto de cambio y adecuación internacional, México ha reorientado su política exterior y diversificado los campos de acción de su estrategia comercial, adecuándolos a las necesidades de una realidad cambiante y que precisa una vinculación más cercana de las economías del mundo, convencido de la importancia que tiene ser partícipe activo del proceso globalizador y no un mero espectador.

Mercosur por su parte, es una realidad económica, comercial y política que ha transitado con resultados positivos durante los catorce años que han transcurrido

desde sus inicios en 1986, superando coyunturas económicas y políticas demandantes; lo cual lo ha convertido en el tercer bloque comercial del mundo y un importante polo de atracción de capitales de inversión extranjera directa , aún en sus momentos de mayor crisis como 1999, en el que a pesar de la crisis brasileña, recibió más de 50 mil millones de dólares de IED.

A pesar de su corta existencia, el Mercosur se ha transformado en el bloque económico más importante y exitoso de América Latina; basándose en una amplia riqueza de recursos naturales y una sólida base industrial.¹⁴⁹



Además de su importancia económica, el Mercosur representa:

- El conducto idóneo de negociación de los conflictos entre los países de la región.
- Una contribución a la estabilidad democrática de sus miembros.
- Una "red de seguridad" política e institucional sobre la cual se desarrollan todas las relaciones económicas e institucionales.
- El progreso hacia la consolidación de una identidad regional.
- La reafirmación de los vínculos culturales entre los pueblos de la región.
- El fortalecimiento del poder de negociación de la región dentro del escenario mundial.

¹⁴⁸ El compromiso asumido por los gobiernos de los cuatro países es la mejor respuesta para hacer frente a la conformación de bloques económicos y comerciales que caracteriza al nuevo escenario económico internacional.

¹⁴⁹ A escala mundial los países del Mercosur disponen de una amplia dotación de recursos naturales. 14.9% de las áreas forestales, 17.6% de la oferta de ganado vacuno, 32% de la oferta de soja, 6% de la tierra cultivable, 13.2% de la producción industrial de los países en desarrollo, 27.5% de la producción de aceite de soja, 4.7% de la producción automotriz, 3.2% de las exportaciones de aluminio, 10% de las exportaciones de acero. ROBLEDO, Ob. cit. p. 18 y 216.

- g) Promoción de nuevos equilibrios regionales fundamentados en sólidas relaciones entre los países de la región.

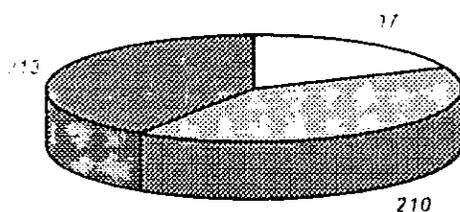
La importancia económica de un acuerdo México- Mercosur resulta evidente a la luz de la suma de sus principales indicadores:

Indicadores 2000	MÉXICO	MERCOSUR	TOTAL
<i>Población</i>	<i>97 millones</i>	<i>210 millones</i>	<i>307 millones</i>
<i>PIB</i>	<i>600 mil mdd</i>	<i>1.000 mdd</i>	<i>1.600 mdd</i>
<i>PIB/P. capita</i>	<i>5.100 Dll.</i>	<i>5.420 Dll.</i>	
<i>Exportaciones</i>	<i>182 mil mdd</i>	<i>101 mil mdd</i>	<i>283 mil mdd</i>
<i>Inflación</i>	<i>11.0%</i>	<i>6.7%</i>	

Fuente: INEGI y Mercosur

En lo que hace a la población, la sinergia de los mercados llegaría a 307 millones de consumidores, a través de la suma de 210 millones del Mercosur, más los 97 millones que registra la población mexicana; lo cual ratificaría a este bloque en el tercer nivel mundial después del TLCAN y la CE. Más allá de la visión simplista de consumidores, la suma representaría la complementación estratégica en términos de "bono demográfico", o sea, una población joven y activa que es importante de cara al inicio del nuevo siglo, comparado con las poblaciones maduras de Europa, Japón y el mismo Estados Unidos, los cuales se están viendo obligados a dejar ciertas áreas de producción, no sólo en relación a costos, sino en el personal joven que pueda realizarlo.

Por el lado latinoamericano, la población México- Mercosur representaría el 60% del total latinoamericano.

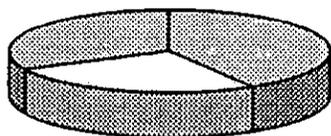


Millones de habitantes

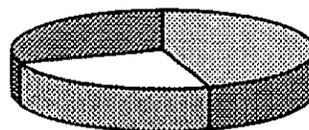
■ México ■ Mercosur ■ Resto de Latinoamérica.

En materia de PIB, el bloque estaría representando más de billón y medio de dólares, lo que le daría un mejor posicionamiento y mayor fortaleza de negociación. El triángulo virtuoso formado por la economía de Brasil, Argentina y México, casi llegaría al 80% del total latinoamericano, dándole al acuerdo un sentido de definición y amplitud. Al cubrir este porcentaje de la economía de América Latina, estaría mandando internamente una señal, una convocatoria a los demás países de la zona para que se unieran en torno a esta fortaleza de negociación. Externamente estaría garantizando una permanencia de largo plazo, la cual definida por la importancia de su monto, le daría mejores razones de negociación ante las nuevas formas de integración hemisférica (ALCA), o extrarregionales.

EXPORTACIONES 2000



IMPORTACIONES 2000



Con datos de la Secretaría de Economía y CEPAL

■ México ■ Mercosur ■ Latinoamérica

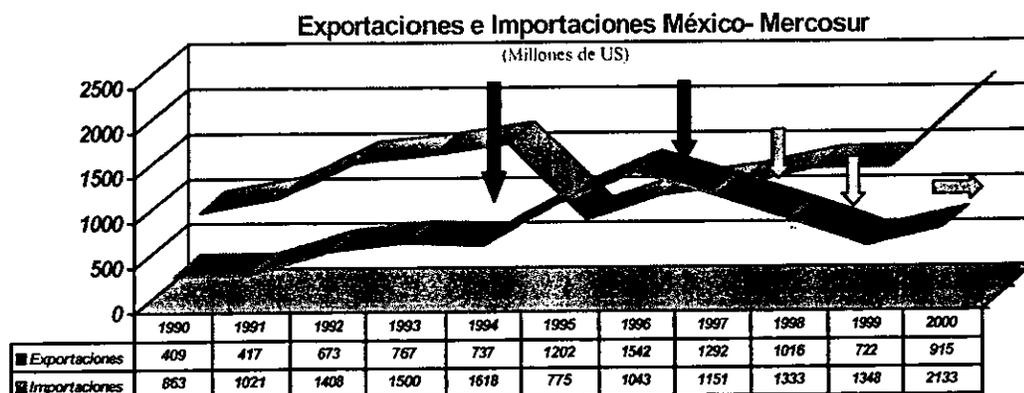
La fortaleza del PIB mexicano (600 mil mdd), hoy el más alto de latinoamérica, y su importante comercio exterior (octava potencia exportadora del mundo), estarían sumándose a la de los países del Mercosur en una sinergia comercial que a la fecha no se ha aprovechado por los países de la región. Con una óptica que reconozca que la globalización pasa en primer lugar por sus propios países, el negocio latinoamericano tiene un sinnúmero de posibilidades de aprovechar sectores, cadenas de producción, tramos de manufactura, extensión comercial, etc., con una nueva visión global que privilegie a los productores de la zona y aproveche de manera innovadora las nuevas oportunidades que se abren y no cargue únicamente con las que se cierran. En materia de comercio, la suma de las exportaciones de

Mercosur (2000) llega a 102 millones de dólares , mientras que México supera esta cantidad en un 56%; en lo que hace a importaciones, la cifra mexicana es 174 millones de dólares , es 64% superior a la de Mercosur de 111 millones de dólares. Estas son las sinergias que vendrían a darle al Mercosur un “relanzamiento” económico de impacto real en la economía regional y global de manera inmediata, más allá de la propia recomposición estructural de sus países. Es el negocio intrarregional el que se vería más beneficiado, al aumentar en más de un 100% el poder de compra del bloque.

El comercio de bienes intra- Mercosur tuvo un crecimiento ininterrumpido de 1990 hasta 1997; partiendo de 400 millones de dólares y llegando hasta más de 20 mil millones. Sin embargo, desde 1998 ha venido decreciendo y su dinámica se ha estancado. Mas allá de las diversas crisis que han afectado al Mercosur, resulta evidente que en el terreno comercial y económico la estrategia demanda de una ampliación que lo revitalice y que mejor que esta sea a través de la extensión regional y su vocación latinoamericana.

IV.3. LA IMPORTANCIA COMERCIAL DE LA RELACIÓN.

El comercio entre México y el Mercosur, de acuerdo con el flujo de exportaciones hacia el bloque, muestra una tendencia ascendente de 1990 a 1993; teniendo una contracción en 1994 y un crecimiento constante en los dos siguientes años, hasta 1997 en que se hace presente la crisis asiática. La tendencia se agrava en el contexto de 1998 con la crisis rusa y en 1999 con la crisis brasileña para finalmente en el 2000 y a pesar de los problemas que aún presenta Argentina presentarse un ligero repunte del flujo de exportaciones de México al Mercosur.



Devaluación del peso mexicano. Crisis Asiática Crisis Rusa. Crisis Brasileña. Crisis Argentina.

Con datos de la Secretaría de Economía.

La tendencia muestra un déficit debido principalmente a que a lo largo de la década los volúmenes de importación fueron superiores al monto de productos exportados. Las importaciones de Mercosur a México de acuerdo a la tendencia comparativa de la década de los noventa, muestra un crecimiento sostenido de 1990 hasta 1994, año en que se hizo presente la devaluación del peso mexicano y que provocó una contracción de las importaciones desde el Mercosur de más del 50%. Los siguientes años de la década de los noventa evidenciaron un desenvolvimiento creciente en el flujo de productos importados desde el Mercosur.

Comparando los años difíciles de la década, concentrados en los años de 1994 y 1995, se observa que mientras las importaciones desde el Mercosur se contraían en 1994 con más del 50% en relación a 1993, las exportaciones de México al bloque crecían en más de un 60% en 1995 respecto a 1994.

Es importante destacar que en el entorno de crisis de 1995, las exportaciones de México hacia Brasil, Paraguay y Uruguay se duplicaron. Mientras que la balanza comercial de los países miembros del Mercosur con México fue deficitaria para los cuatro casos en 1995. En el caso de Argentina en el período 1990- 1992 presentó

resultados favorables, hasta 1993 cuando se presenta un déficit de -30 millones de dólares percibiéndose un repunte en 1994, sin embargo a partir de 1995 la tendencia cambia.

BALANZA COMERCIAL MERCOSUR-MÉXICO 1990-2000 (millones de US)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	210	55	57	-30	85	-122	-220	-261	-120	-44	-41
Brasil	340	574	687	908	849	-235	-188	166	502	729	1,285
Paraguay	-96	-25	-9	-8	-6	-19	-12	-13	-13	-5	-9
Uruguay	0	0	0	-136	10	-59	-79	-34	+53	-18	+25
TOTAL	454	604	735	734	938	-435	-499	-142	316	662	1210

Con datos de la Secretaría de Economía

La balanza comercial con Paraguay con México presenta un déficit constante durante la década de los noventa ya que las exportaciones realizadas por Paraguay fueron prácticamente nulas. De igual modo, Uruguay después de mantenerse en el período de 1990- 1992 sin ningún tipo de crecimiento en el comercio, a partir de 1993 cuando la tendencia en sus relaciones con México también son deficitarias.

Durante la década de los noventa; Brasil fue el principal país exportador del Mercosur hacia México por lo que en de 1997 a 2000, la balanza reflejó un déficit comercial para México respecto a ese país. Es necesario resaltar que en cuanto a las exportaciones mexicanas también existe una importante concentración de las mismas en el mercado brasileño.

Exportaciones de México a Mercosur (millones de US)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	111	181	177	283	247	312	519	497	384	256	288
Brasil	165	184	427	292	376	800	878	703	535	399	517
Paraguay	97	26	11	13	10	21	30	23	14	8	9
Uruguay	36	26	58	179	46	76	115	69	83	59	108
Mercosur	409	417	673	767	737	1,202	1,542	1,292	1,016	722	915

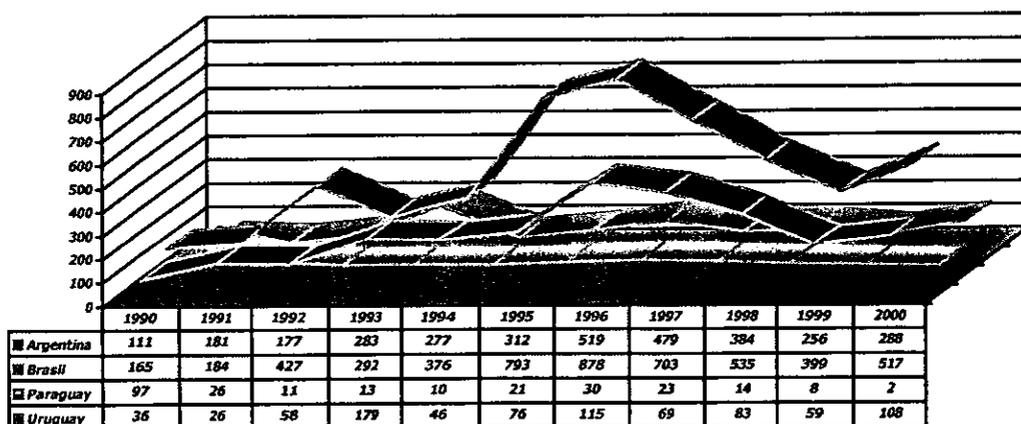
Importaciones de Mercosur a México (millones de US)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	321	236	234	252	332	190	299	236	263	211	247
Brasil	505	758	1,114	1,200	1,225	565	690	869	1,037	1,128	1,802
Paraguay	1	1	2	5	5	3	18	11	2	3	1
Uruguay	36	26	58	43	56	17	36	35	31	42	83
Mercosur	863	1,021	1,408	1,500	1,618	775	1,043	1,151	1,333	1,348	2,133

Con datos de la Secretaría de Economía

Por lo que se refiere a las exportaciones de México hacia los países del Mercosur, se observa que los principales receptores de la misma dentro del bloque fueron Argentina y Brasil con una tendencia estable a partir de 1993. El panorama más inestable se presentó en Uruguay, puesto a que a lo largo de la década creció y decreció el flujo de las exportaciones mexicanas. Paraguay por su parte desde inicio de la década presentó una disminución en la entrada de las exportaciones de México, para continuar con un panorama estable de poco intercambio comercial.

Exportaciones de México a los países de Mercosur



Con datos de la Secretaría de Economía

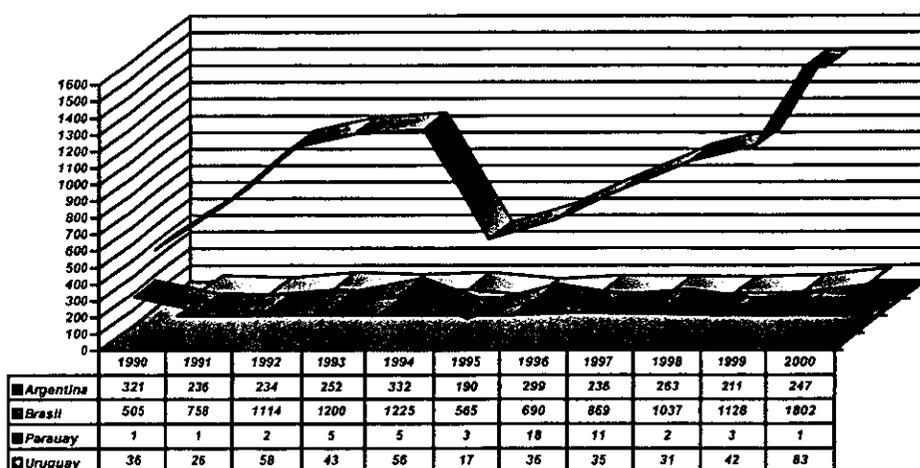
En el caso de las importaciones a México de los países miembros del Mercosur; Brasil fue el país que más exportó a México sus productos con una tendencia ascendente de 1990 a 1994 y que se desplomó en 1995 como consecuencia de la devaluación del peso mexicano, para continuar a partir de 1996 con un repunte que lo colocó en el año 2000 como el principal exportador del bloque a México; seguido por Argentina aunque con un intercambio comercial mucho menos importante que el de Brasil, con motivo de la prolongada recesión que está viviendo.

Uruguay fue el tercer país del bloque que exportó a México sus productos con una tendencia estable, aunque comparativamente alta en el resultado de 2000 respecto a

los años anteriores. El país que menos intercambio comercial tuvo con México fue Paraguay, sus exportaciones fueron prácticamente nulas, mientras que sus importaciones desde México fueron mayores, esto propició que el resultado en la década de los noventa para Paraguay fuera de déficit.

Importaciones del bloque Mercosur a México

(millones de US)

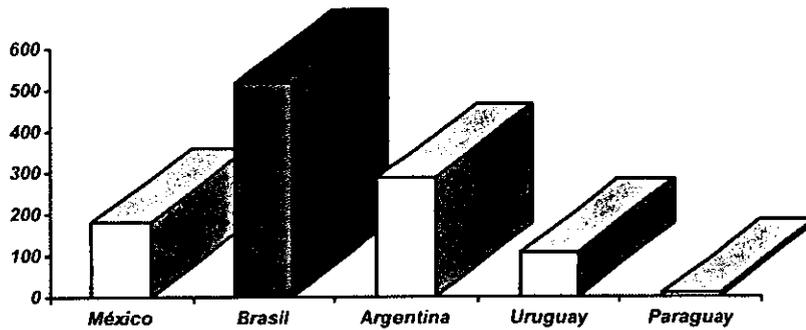


Con datos de la Secretaría de Economía

La tendencia en la década de los noventa muestra un déficit constante para México en cuanto al intercambio comercial mantenido con el Mercosur. Es de destacarse que a pesar de no existir un acuerdo comercial entre México y Brasil, sus exportaciones se colocan de manera creciente en el mercado mexicano a partir de 1997, caso en el que la balanza comercial es menos favorable con México respecto al país sudamericano. El fenómeno con Argentina presenta características contrarias, debido a que sus exportaciones en 1990 sufrieron un decremento, para crecer un 63% al año siguiente y mantener una tendencia estable en los años siguientes de la década de los noventa.

Exportaciones México- Mercosur 2000

(mill. US)



Con datos de la Secretaría de Economía.

IV.4. LAS NEGOCIACIONES DE MÉXICO CON EL MERCOSUR.

El 31 de marzo de 1995, en Asunción, Paraguay, iniciaron con representantes de los cinco países (México, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) las pláticas formales tendientes a encontrar un mecanismo de integración comercial entre México y Mercosur. A más de seis años de inicio, el tiempo transcurrido vuelve a demostrar que la vocación continental de los países de latinoamérica, debe pasar antes por sus respectivos procesos de maduración.

No ha sido fácil para la región concretar sus inquietudes de asociación económica y política. Para llegar a la ALALC, tuvieron que pasar 150 años desde la independencia de los estados modernos. En el caso de Mercosur, del Tratado de Asunción en 1986 a la entrada en vigor del Arancel Externo Común (AEC), el 1º de enero de 1995, pasaron nueve años. Incluso en naciones más maduras, tuvieron que transcurrir 50 años desde su primer acuerdo temático sobre el carbón, hasta la constitución de una Unión Europea.

En este sentido, los procesos de integración por su propia naturaleza son largos. Incluso terminada una etapa, siempre tienen un horizonte más amplio en la medida que la sinergia de los países y de las sociedades es un territorio relativamente virgen de amplias fronteras. Por ello, en los seis años transcurridos en el proceso de negociación México- Mercosur, si bien hubiera sido conveniente la terminación de su

primera etapa, lo cierto es que tampoco puede considerarse como una negociación fuera de contexto.

Aunque lo anterior es cierto, también debe decirse que a partir de diciembre de 1994, el marco de referencia de la región sufrió un cambio drástico, ante la aparición de la propuesta de la creación de un área de libre comercio de las Américas (ALCA); propuesta realizada por Estados Unidos, que vino a limitar en tiempo y forma a la agenda de integración de Latinoamérica. La propuesta de concluir el ALCA para el 2005, pone un "techo" a los procesos inacabados de integración, ya que sus metas ahora deberán orientarse por este referente cronológico, que estará determinando sus tiempos de negociación. En cuanto al fondo, hoy ningún país del área puede ignorar que la culminación del ALCA traerá consecuencias directas e indirectas, aún ante la eventualidad de que alguna nación de la región considerara inconveniente su inclusión al acuerdo de las Américas.

En este sentido, la agenda México- Mercosur se ha venido a constreñir; en tiempo, porque la firma del acuerdo tiene un profundo sentido comercial, económico y político antes del 2005 y su conclusión representaría una plataforma invaluable para las próximas negociaciones con ALCA, e incluso, la búsqueda de un área común después del ALCA, conforme al espíritu bolivariano de los principios del Mercosur. Cercano al 2005 o después de él, el enorme sentido político y económico del acuerdo México- Mercosur, se vería disminuido por la realidad y expectativas de un acuerdo hemisférico.

En este sentido, la agenda de México, Brasil, Argentina y demás países del Mercado Común del Sur, estará presionada mientras más se acerque el 2005; y el avance del ALCA estará determinando cada año sus márgenes de maniobra. Por ello, estas naciones deberán acelerar y reordenar sus prioridades en materia de integración.

Mas allá de las diferentes líneas de trabajo que tienen abiertas las partes con otros bloques o países del mundo, en un ejercicio de revisión histórica y de conveniencia

compartida, resultará favorable que prioricen la firma del acuerdo pendiente, aprovechando el tiempo como factor estratégico, y su unión como signo de fortaleza.

La vinculación de México al Mercosur dada su importancia comercial y económica es un evento de claro destino, ya que se ubica dentro de la dinámica de integración comercial de Latinoamérica y transita por el camino natural de la unión de sus países. De esta manera, la suma de cerca del 80% del PIB latinoamericano, que representa la fusión del triángulo México, Brasil y Argentina, le da fortaleza y sentido a los procesos de integración del continente, y justifican su prioridad en la agenda global de los países comprometidos.

IV.4.1. Principales retos en el proceso de negociación.

El proceso de negociación México- Mercosur enfrenta diversos retos entre los que se podrían definir los siguientes:

- a) Multiplicidad de Acuerdos Preferenciales.- La existencia de dos acuerdos regionales y más de dieciocho acuerdos de alcance parcial, constituyen uno de los factores técnicos que se han tenido presentes y han incidido en las negociaciones. Al amparo de ALADI, estos acuerdos fueron creciendo a fin de facilitar el intercambio comercial, hasta el punto de constituir una verdadera telaraña que registra los diferentes intereses de los países parte. Esta ingeniería jurídica y comercial tuvo su razón de ser y cubrió una expectativa que con el tiempo ha quedado rebasada por una visión global y dinámica tecnológica que se ha estado cubriendo por acuerdos de segunda generación , que con una concepción más integral, facilitan y apoyan programas de desgravación total que abarca todo el universo arancelario de productos y que generalmente incluye no sólo la liberalización de bienes, sino también de servicios e inversión; a diferencia de la mayoría de los acuerdos preferenciales que tienen una visión proteccionista y una orientación de reducción de aranceles. No obstante lo anterior, en la última década los AP han regulado más del 60% del total

comercializado entre México y Mercosur. Dentro de los dos acuerdos regionales que prevalecen entre México y el Mercado Común del Sur, se encuentra la preferencia arancelaria regional y el acuerdo regional No. 3 de apertura de mercados a favor de Paraguay. El primero ha sido la sombrilla bajo la cual se cubre el mayor intercambio (50%); sin embargo, ante su revisión actual, se confirma que no responde con éxito a las necesidades del nuevo intercambio de libre comercio y que desde 1990, registra una rebaja arancelaria que en caso de México y Argentina es del 20%; al igual que México y Brasil; mientras que para Uruguay y Paraguay las rebajas otorgadas por México son mayores que las que le otorgan estos países. En lo que hace al acuerdo de apertura de mercados con Paraguay, su operancia ha sido casi nula, al representar tan solo el 3% del intercambio bilateral, que de suyo es muy pequeño.

La geografía de los acuerdos de alcance parcial, se dibuja a través de dos acuerdos de complementación económica; un acuerdo de renegociación, catorce acuerdos comerciales y un acuerdo al amparo del artículo 14 del tratado de Montevideo de 1980. El comercio realizado bajo la guarda de estos acuerdos de alcance parcial, en los últimos años ha registrado niveles del 50% promedio entre las dos partes. El universo arancelario cubierto es muy bajo, pues llega apenas a un 30% promedio, con preferencias que oscilan en un 60%. Causa excepción el trato dado por México a Uruguay, al cual le reconoce una nomenclatura arancelaria de casi el 85% y le otorga concesiones de preferencia del 100%.

Como parte de un esquema rebasado, los AAP no motivan el crecimiento comercial, no obstante han ayudado a "facilitarlo" dentro del marco de falta de claridad y certidumbre que viven hoy las relaciones comerciales entre México y Mercosur.

Cabe referir de manera destacada, dentro de los acuerdos de complementación económica, que en octubre de 1998 México y Argentina pudieron renovar su

acuerdo, ante la amenaza de su vencimiento y de sus problemáticas renovaciones semestrales, con una vigencia a tres años que concluirá en el 2001. Este acuerdo fue exitoso para las partes al haber conseguido su renovación amenazada; al mismo tiempo que la concesión recíproca hacia productos y aranceles de su interés. Sin embargo, como ejemplo de la obsolescencia de esta ingeniería comercial, este año está enfrentando nuevamente el reto de su actualización, con el agravante de estar limitado por las normas de la Unión Aduanera, que prohíbe la negociación bilateral extra Mercosur, y el retraso del acuerdo de libre comercio entre el bloque y México.

En lo que toca a los acuerdos comerciales y de renegociación estos han perdido funcionamiento y han sido rebasados por las necesidades actuales. En resumen debe decirse que toda esta estructura tiene que actualizarse, por no tener un aporte significativo al proceso de integración comercial.

- b) Estancamiento de las pláticas.- Ante la internacionalización del comercio y la obsolescencia de su estructura jurídica comercial, el 31 de marzo de 1995; México y Mercosur decidieron iniciar las pláticas formales de negociación que los llevaran a la firma de un acuerdo comercial. A partir de esa fecha se han realizado diversas reuniones en las ciudades de Asunción, Montevideo y México para tal propósito. En un inicio, el planteamiento fue prorrogar los acuerdos bilaterales que cada uno de los países del Mercado Común del Sur tenía con México; renegociando estos acuerdos bajo el formato "4+1" y conciliar compensaciones al amparo del Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo.¹⁵⁰

En la cuarta reunión celebrada el 27 y 28 de agosto de 1996, en Montevideo, Uruguay, las partes coincidieron en la firma de una Acta México- Mercosur, que contuvo puntos de conciliación para facilitar las siguientes reuniones, referidas a

¹⁵⁰ Art. 44. Tratado de Montevideo 1980. Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por

reglas de origen, acceso a mercados, procedimientos aduaneros, etc. Sin embargo, los puntos donde los negociadores han tenido diferencias para lograr un avance efectivo, se refieren desde la visión del acuerdo a que aspiran cada una de las partes. México, por su lado, ha manifestado de manera reiterada su interés por firmar un acuerdo de libre comercio de amplio espectro, (esto se ha hecho tanto en la administración del Presidente Zedillo, como en la actualidad por el Presidente Fox), que además de incorporar bienes, también incluya servicios, inversión, propiedad intelectual y compras gubernamentales. En contraposición, el Mercosur ha expresado su interés en un acuerdo limitado, que siga el formato de un acuerdo de complementación económica, conforme a lo previsto por ALADI; en el que si bien se pueden asumir compromisos en materia de accesos preferenciales para determinados productos, así como en diversas disciplinas comerciales como reglas de origen, régimen de salvaguardias, solución de controversias, entre otras, no estaría incluida una zona de libre comercio; o sea, sería un acuerdo de tipo selectivo y recíproco.

A fin de mejorar las conclusiones de Montevideo de 1996, en la cual los países acordaron negociar productos del patrimonio histórico que hayan o no generado comercio (y otros bienes de interés para las partes); los negociadores convinieron en establecer un marco jurídico que propicie las condiciones necesarias para el crecimiento y la diversificación del comercio; a través de la definición de productos aplicables a la deducción arancelaria; evaluación de criterios para el establecimiento de preferencias comerciales y precisión en los aspectos normativos y disciplinas comerciales.

En el inter, los negociadores han acordado que las compensaciones derivadas del artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980, se incorporen en el contexto general del acuerdo. En materia de preferencias no se ha definido ningún consenso sobre la postura mexicana de "residuales arancelarios" o de la de Mercosur de

decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

“preferencias arancelarias porcentuales”. En el tema de solución de controversias, el Mercosur ha propuesto que cualquier dictamen arbitral no tenga carácter vinculatorio; a lo que México ha señalado que debe ser obligatorio e inapelable.

En reglas de origen México propone reglas específicas producto por producto, bajo el principio de cambio de clasificación arancelaria; el Mercado Común del Sur, bajo la visión de ALADI, ofrece un mecanismo por el cual se defina un determinado porcentaje de contenido regional e importado.

Estas son algunas de las trabas más importantes que reportan las pláticas entre México y Mercosur, cuyas pláticas se difirieron en 1998 y se han retomado a la luz del relanzamiento del Mercosur en junio del 2000.

IV.5. LA RELACIÓN BILATERAL EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN.

IV.5.1. La relación México- Argentina.

El año 2001 marca para Argentina la llegada de sus primeros dieciocho años de vida democrática ininterrumpida; dejando atrás tiempos difíciles de violencia y dictaduras militares.

Gracias al tránsito democrático de los últimos años, Argentina reposicionó su imagen internacional; e inició un profundo camino de reestructuración económica, que le dio excelentes resultados de cara a la década de los ochenta, en materia de crecimiento y control inflacionario.

Hoy en día Argentina, en lo político reafirma los espacios de convivencia que existen dentro de su sociedad, incrementando los acuerdos existentes y extendiéndolos hacia nuevas formas que contemplen la voluntad ciudadana que se torne armoniosa con su nueva política exterior. En lo económico, enfrenta con solidez e imaginación la crisis más profunda de su etapa democrática, que la ha tenido postrada con una recesión que lleva más de tres años, pero que empieza a dar señales positivas a través de los ajustes que sobre competitividad y convertibilidad están llevando a cabo sus autoridades económicas.

Argentina es el segundo socio comercial en el Mercosur en razón de su peso económico e industrial; y dentro de las pláticas relativas al acuerdo México-Mercosur, es evidente que ha jugado un importante papel en esta negociación; que va de la coincidencia cultural e histórica, al convencimiento de la importancia que tendría un impulso en el entendimiento comercial buscado.

Para México la relación con el mercado argentino posee ventajas muy importantes; en primer término es el país más grande y más poblado de habla hispana de América del Sur, y cuenta con una industria importante y diversificada, que permite ampliar el volumen de transacciones, sin dejar de considerar el gobierno democrático que ha infundido en Argentina nuevos bríos para interactuar con el mundo.

La profundización y consolidación de la integración regional ha sido, históricamente, uno de los pilares básicos de la política nacional argentina, la cual ha sido uno de los actores principales en el proceso de creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, y lo fue también en 1980 al dar un nuevo impulso a este proceso cuando la ALALC se transformó en la Asociación Latinoamericana de Intercambio (ALADI). En 1991, nuevamente fue Argentina uno de los países que impulsaron la formación del Mercosur, conjuntamente con Brasil, Uruguay y Paraguay. Este ambicioso esquema de integración, basado en la estructura jurídica de la ALADI, creó nuevas expectativas integradoras, a través de un conjunto de compromisos orientados a la formación de un "Mercado Común". Todos estos esfuerzos han tenido la misma visión estratégica, de mejorar la inserción de Argentina en el contexto internacional.

Históricamente las relaciones de México con el país austral tienen su fundamento en la cultura y en la política¹⁵¹, ya que en el terreno económico y comercial, siempre

¹⁵¹ En el campo de la cultura y la política han sabido darse encuentro los hombres que han soñado con un futuro de unidad y hermandad para nuestros dos países y toda Latinoamérica. Y han sido estos hombres los que han protagonizado, ejemplarmente, los más de 170 años de contacto diplomático entre México y Argentina. Y no podemos olvidar, porque en dato condensa la brillantez de nuestros vínculos culturales ROBLEDO. Ob. Cit. P. 27.

han luchado contra sus puntos de alejamiento, que representados por la distancia de aproximadamente 10.000 kms. y los problemas de comunicación generaron una inercia de distancia entre los negocios.

Es evidente que con las distintas crisis a las que se han enfrentado tanto México como Argentina inmersa en el marco del Mercosur, han modificado sustancialmente su relacionamiento comercial, puesto que las cifras obtenidas del comercio entre ambos países al cierre de 2000 es de 535 millones de dólares, contra los 467 millones de dólares de 1999.

México: Balanza comercial con Argentina (millones de US)

	<i>EXPORTACIONES</i>	<i>IMPORTACIONES</i>	<i>BALANZA COMERCIAL</i>
1990	111	321	-210
1991	181	236	-55
1992	177	234	-57
1993	282	252	30
1994	247	332	-85
1995	312	190	122
1996	519	299	220
1997	497	236	261
1998	384	263	120
1999	256	211	44
2000	288	247	41

Datos de la Secretaría de Economía.

Por lo que toca a los productos que México envía a Argentina destaca el ácido tereftálico y sus sales con un 5.6% de las exportaciones en el año 2000, unidades de proceso digitales con un 5.0%, aparatos emisores con aparato receptor incorporado con un 4.7%, libros, folletos e impresos similares en un 2.3% etc. Argentina por su parte participa con exportaciones a México con productos principalmente agropecuarios donde destaca el chocolate con un 5.5%, extracto de quebracho con un 4.3%, aceite en bruto en 3.2%, quesos duros en 3.0%, fundiciones en bruto con un porcentaje de 1.5%, laminados en caliente con 2.1%, etc.¹⁵²

¹⁵² Con datos de la Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx>

Por otro lado, es importante reiterar que en el mes de octubre de 1998 se concluyó de manera exitosa el acuerdo comercial (ACE) que se había vencido el 30 de junio inmediato anterior, renovación a través de la cual, reconociéndose por México la importancia y trascendencia de su relación bilateral con Argentina, aceptó el otorgamiento de medidas compensatorias para las veintisiete posiciones arancelarias solicitadas; y de manera muy especial las referidas al aceite de soya, al cual le otorgó el mismo arancel que aplica a sus socios del TLCAN, con una cuota de 100.000 toneladas anuales, dando con ello plena satisfacción a las inquietudes argentinas derivadas del artículo 44 del Tratado de Montevideo, en el marco de la ALADI. La renovación de este acuerdo tendrá una nueva edición en el 2001, ante el término de su vigencia. Dada la falta de un acuerdo México- Mercosur, tendrá que enfrentar el obstáculo de una infraestructura jurídica comercial obsoleta; además de las limitantes que provienen de la política de la unión aduanera, la cual dio como plazo extraordinario para renovar acuerdos bilaterales de países pertenecientes del Mercosur, hasta el 30 de junio del 2001; y prohibiendo con posterioridad todo tipo de negociación que no se haga a través de la unión aduanera.

Con esos antecedentes no puede considerarse que la relación entre México y Argentina sea una relación improvisada, que se ha generado en unas cuantas décadas con el afán de instrumentar nuevas oportunidades de comercio e inversión en el contexto mundial. Su historia es mas bien larga y llena de múltiples significados. Por ello la postura de México siempre ha sido coincidente a la Argentina, dado que los intereses de ambos pueblos convergen en imprimir más dinamismo y densidad a sus relaciones en los ámbitos del comercio y de la inversión productiva; de aquí surge precisamente la relevancia de la suscripción del nuevo acuerdo México- Mercosur y la eventual transformación de esta relación en una zona de libre comercio. De igual manera, ante el desarrollo de todo el proceso de negociación México- Mercosur, Argentina ha jugado un papel estratégico para su avance y continuación, ayudando a encontrara soluciones posibles; empujando la

firma del acuerdo, lo cual estuvo muy cerca de lograrse durante la Presidencia Pro Tempore de la Nación Austral en 1998. No cabe duda que en esta postura ha influido, además de una visión integral de futuro y la posición estratégica de equilibrio que reconoce le daría al Mercosur la entrada de México; los profundos lazos de amistad entreverados por el acercamiento cultural de ambos países.

IV.5.2. La relación México- Brasil.

La relación México- Brasil, a lo largo de su historia, ha sido definida más por la cultura que por el comercio.

En el periodo que se sucedió a la década de los años veinte, la lista de "escritores-viajeros" es muy amplia: Carlos Pellicer, Ronald de Carvalho, Luis Quintanilla, José Gorostiza, Ciro dos Anjos, Ribeiro Couto y Viana Moog, son solamente algunos de los nombres más representativos. Para hablar del tema con detenimiento, vale la pena concentrarse en tres autores, dos mexicanos y un brasileño. En primer lugar, el político y escritor *José Vasconcelos*, jefe de la misión mexicana enviada a los festejos del Centenario de la Independencia en Brasil, en 1922. Dieciocho años después de Vasconcelos, *Alfonso Reyes* arribó a Rio de Janeiro, donde vivió aproximadamente seis años, atendiendo sus tareas de Embajador Plenipotenciario de México en Brasil y sus labores de escritor. Finalmente, dieciocho años después de la partida de Reyes de Brasil, se tiene al brasileño *Érico Veríssimo*, que entonces era alto funcionario de la OEA, de paseo por México, quien publicara en 1955 "Diario de un Viaje".

A diferencia del tema cultural, la materia económica y el comercio han pasado por un detente a partir de 1997, fecha en la que Brasil suspendió las pláticas comerciales con México, dejando sin efecto el acuerdo de complementación económica que prevalecía a la fecha, aduciendo conforme a los criterios de la unión aduanera, que la nueva etapa de negociación debería hacerse con los otros miembros del Mercosur (Argentina, Uruguay y Paraguay), y ya no sólo con Brasil,

conforme a los compromisos adoptados. Después de este receso tanto México y Brasil se comprometieron en marzo de 1998, a dar un nuevo impulso a sus relaciones bilaterales, por lo que el Ministro de Relaciones Exteriores de la República Federativa del Brasil, Embajador Luiz Felipe Lampreia, llevó a cabo una Visita Oficial a México, atendiendo una invitación que le formulara la Cancillería mexicana.

Durante sus conversaciones, los Cancilleres constataron el alto nivel de entendimiento que tiene el diálogo político entre ambos países, y se comprometieron a dar un renovado impulso a las relaciones bilaterales con el fin de fortalecer los intercambios económicos y comerciales, así como la cooperación en materia científico- tecnológica y educativo- cultural. En el tema comercial, los dos Cancilleres conversaron también sobre el establecimiento de nuevas bases para un acuerdo entre México y Brasil. En abril del 2000 se iniciaron negociaciones para llegar a un instrumento jurídico- comercial con el que se pudieran reducir sustancialmente los aranceles. A estas pláticas se suma la negociación del Acuerdo de Complementación Económica que fue retomado y que a la fecha lleva un avance del 70% a través de tres rondas de trabajo. El acuerdo que se persigue firmar con Brasil de manera bilateral está amparado en la autorización del propio Mercosur para ampliar vigencia de su ACE, y consiste exclusivamente en una reducción sustancial de los aranceles para productos industriales y agropecuarios que ambas naciones intercambiarán. Además acuerdos específicos en autopartes y el sector automotriz.

Actualmente el comercio con Brasil es superior al que México mantiene con Argentina, y los demás países del Mercosur. En la balanza comercial de México con Brasil se pueden apreciar los siguientes resultados:

México: Balanza comercial con Brasil (millones de US)			
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1990	165	505	-340
1991	184	758	-574
1992	427	1114	-687
1993	292	1200	-908

1994	376	1225	-849
1995	800	565	235
1996	878	690	188
1997	703	869	-166
1998	535	1037	-502
1999	399	1128	-729
2000	517	1802	-1285

Datos de la Secretaría de Economía

Al cierre de 2000 el comercio entre Brasil y México reportó 2319 millones de dólares, respecto a los 1527 millones de dólares en el intercambio comercial de 1999. Es importante observar que los montos del comercio realizado entre México y Brasil han mantenido los últimos cuatro años un déficit para México, situación que es preocupante en virtud de que no se tiene firmado ningún acuerdo comercial con Brasil.

Así como Argentina ha sido de los países del Mercosur, el que más ha apoyado la firma de un acuerdo comercial con México; Brasil por su lado, ha considerado diversos temas como de difícil solución para llegar a la firma del acuerdo comercial. En este sentido debe señalarse que el tema central de la falta de convergencia ha sido la visión de futuro y el nivel de integración, que Brasil no ha compartido tanto con México, como Argentina y Uruguay principalmente. Brasil plantea un acuerdo acotado, que se reconozca en un Acuerdo de Complementación Económica, inspirado en ALADI; que sea transitorio y no contenga una zona de libre comercio. Un esquema limitado bajo la fórmula "4+1" que ya opera con Bolivia y Chile.

Sin embargo, es importante señalar al respecto que la postura sostenida de 95 a 98, está variando de manera importante ante el cambio de posición de los propios empresarios brasileños, que cada vez reconocen al mercado global como una presión del entorno y de ahí la necesidad de participar en figuras de integración más amplias que les abran posibilidades de negocio. Como ejemplo de ello están las expresiones de fabricantes estratégicos de Brasil que antes se oponían a incluir sus sectores dentro de la política de ampliación del bloque (como el automotriz y de

autopartes) y que ahora han dejado en claro su voluntad de integrarse con México a través de un tratado de libre comercio.

Debe reconocerse que el traslado de posturas proteccionistas, de mercado cerrado, a la competencia global, no ha sido fácil para ninguno de los países latinoamericanos, ni para sus empresarios. No obstante, la necesidad de nuevas y mejores estructuras jurídicas de integración, son una necesidad para la ampliación de su intercambio. La pérdida de la vigencia del ACE entre Brasil y México que ya dura casi cuatro años y que prevalece hasta la fecha, quita rumbo y certidumbre a los empresarios de ambos países con deseos de aumentar el negocio bilateral. De 1995 a 1999, el incremento de su comercio total fue de tan solo un 11%, lo cual resulta paradójico ante los volúmenes que manejan las dos economías más grandes de América Latina. Para México en el último año (2000), sus exportaciones a Brasil significaron el 0.2%; para la nación sudamericana fue del 2.2%.

Dentro del dinámico esquema de integración que sigue el mundo y dado el acotamiento al hemisferio del ALCA, sería muy positivo una mayor apertura de la posición brasileña ante el acuerdo México- Mercosur, para dibujarlo como una zona de libre comercio de pronta realización, a fin de que se adelante oportunamente al 2005 y su valor agregado sea de utilidad para la región. De tal manera que se reconozca por los países del área que su globalización en primer lugar pasa por la complementación de su territorio.

IV.6. IMPORTANCIA POLÍTICA Y ECONÓMICA DEL TRATADO MÉXICO-MERCOSUR EN UN ENTORNO LATINOAMERICANO DE INTEGRACIÓN.

El inicio del nuevo milenio, nace con una renovada oportunidad para el avance y desarrollo de latinoamérica.

Del sueño libertador al realismo histórico y de la economía cerrada a la globalización, el continente americano despierta al siglo que nace ante la gran oportunidad de convertirse en una región estratégica con visión de futuro.

En pleno proceso de madurez política y reestructuración económica, el avance de su proceso de globalización pasa en primer lugar por los países de la región, como consecuencia de un camino histórico y político iniciado hace muchas décadas y de una conveniencia económica compartida.

Las veintiséis naciones del área, de acuerdo a su dimensión y circunstancia, viven los embates de la nueva economía global que a través de sus diferentes manifestaciones inciden directamente en su desarrollo, ya sea limitándolo u ofreciéndole una oportunidad de crecimiento.

Por ello, la construcción de su perfil al inicio de un nuevo siglo, pero sobre todo de una nueva manera de generar riqueza y desarrollo, debe partir del reconocimiento mutuo de complementariedad de los países del área, de la sinergia que puede producir la fusión de sus respectivas fuerzas. La época de los mercados proteccionistas y cerrados ha terminado. El embate del nuevo liberalismo feroz debe modularse y esto solo se podrá lograr ante la unión de sus fortalezas.

El regionalismo es una expresión de madurez y voluntad política que transita por el desarrollo de las naciones. Latinoamérica, después de cuarenta años de avanzar en sus diferentes líneas formales de integración moderna, hoy vive el reto de ir más allá, reconociendo que su globalización inicia dentro de sus propias fronteras, ante la suma de sus subregiones y la compactación de toda el área, a fin de estar mejor provista para hacer frente a su reto histórico del nuevo milenio.

En este contexto de oportunidad y reto, se da la posibilidad de la firma de un tratado de libre comercio entre México y Mercosur. Verlo tan solo como un tratado más de naturaleza comercial, sería perder el horizonte y la nueva conformación de la geografía económica que se está dando en el mundo y en el hemisferio, y renunciar al margen de participación a que tienen acceso las naciones latinoamericanas. De ahí que su firma revista una **IMPORTANCIA ESTRATÉGICA** para toda la región.

Esta importancia estratégica se fundamenta en cinco puntos principales a saber, los cuales se desarrollan a continuación:

- a) *Vocación continental.*
- b) *Proceso cultural.*
- c) *Consolidación de la experiencia acumulada en materia de integración.*
- d) *Suma de la fortaleza económica.*
- e) *Respuesta latinoamericana ante el ALCA.*

IV.6.1. México- Mercosur: Paso necesario de una vocación continental.

La vocación continental de Latinoamérica no inicia hoy, comienza con la etapa de formación de los Estados Modernos del área, al término de su etapa independentista; y en la actualidad se presenta como un desarrollo avanzado, producto de la maduración de sus procesos históricos y democráticos.

Las iniciativas para lograr la integración y la cooperación en América Latina se remontan a los movimientos por la consolidación de los Estados Independientes a principios del siglo XIX. En esa primera etapa algunos países como Ecuador, Colombia, Venezuela, Bolivia y Perú se independizan debido a un movimiento encabezado por Simón Bolívar, a quien se le reconoce su habilidad como militar y estadista visionario respecto de la integración de América. En 1804, Bolívar ya hablaba sobre la independencia sudamericana y un año más tarde, en la cima del monte Sacro, juró solemnemente no descansar hasta que Hispanoamérica lograra liberarse del dominio español; iniciando la lucha por la independencia de Venezuela en 1810. El 15 de diciembre de 1812, en Cartagena de Indias, publicó un manifiesto en el cual expuso sus ideas para luchar por la victoria y la unión de todos los países latinoamericanos; y en 1815, en Kingston, Jamaica, reitera su convocatoria latinoamericana. Destaca de manera especial la convocatoria que enviara desde Lima, Perú, al Congreso de Panamá en 1826, para que las *naciones latinoamericanas configuraran un poderoso bloque que les permitiera fijar una*

posición equitativa y de equilibrio, frente a las grandes potencias del mundo. En este sentido, el Congreso de Panamá representa el primer paso firme en el largo camino de la integración de América Latina.

La vocación continental de Latinoamérica encuentra su mejor referente en el pensamiento de Simón Bolívar, que desde hace casi dos siglos sembró sus ideas independentistas e integradoras. Sin embargo, a lo largo de los años, a esa convocatoria se han unido muchos otros como Guadalupe Victoria y Benito Juárez, que con visión de futuro han contribuido a la construcción del andamiaje de un proyecto posible.¹⁵³ En su expresión moderna, el Expresidente de México, Adolfo López Mateos, en viaje que realizara a la Argentina en 1960, propuso la idea a toda la región sobre la oportunidad de crear un mercado común latinoamericano, que además de propiciar el mejor aprovechamiento de los recursos y de las condiciones equitativas de intercambio, evitara " las consecuencias ruinosas de una competencia entre nuestras propias naciones que carece de razón de ser."

En este sentido, la vocación de un sentimiento grupal de naturaleza bolivariana, que privilegie los intereses de la región y se inspire en sus coincidencias culturales (historia, lenguaje, religión, idiosincrasia), no es de ningún modo una idea nueva; por el contrario, nace junto con los países modernos latinoamericanos, y ha ido avanzando paulatinamente conforme a sus procesos de maduración.

Este movimiento se puede advertir de manera más acentuada a partir de 1960, que nace la ALALC como una expresión de integración comercial, seguida por nuevas figuras (CARICOM, CAN, ALADI, etc.), que han ido perfeccionando su modelo jurídico, comercial, económico y político. Salvo el ejemplo europeo (que ha tardado 50 años en obtener sus resultados actuales), los avances de América Latina en estos últimos cuarenta años de trabajo integrador, son positivos y de avance en el contexto mundial.

¹⁵³ ROBLEDO. Rincón., Eduardo. Ob. Cit. P.101

La cultura de la integración en la conciencia latinoamericana no es una moda que se haya gestado caprichosamente a raíz de las expresiones mundiales sucedidas dentro del nuevo paradigma global, ya que América Latina ha proyectado desde hace más de ciento noventa años una clara vocación continental. Esta vocación en el nuevo milenio, se traduce en la oportunidad para el logro de una unificación moderna, inteligente; que sirva de apoyo para aspirar a un desarrollo más equilibrado y equitativo. En esta línea de trabajo, el acuerdo México- Mercosur aparece como el resultado deseable de un proceso de maduración histórica, que se reconoce en su pasado y se complementa en su futuro, al incluir en una primera etapa, a cinco países que representarían el 74% de su superficie y el 60% de su población; abriendo la posibilidad para la incorporación del resto de los países del área, hacia una figura de Unión Latinoamericana.

IV.6.2. Paso necesario de un proceso cultural.

La Unión Europea aglutina 15 países que representan 11 lenguas y más de cuatro religiones importantes; además de haber registrado en su territorio, las guerras mundiales más atroces a lo largo de su historia; y sin embargo hoy su esquema de integración económica y política es un ejemplo de liderazgo para los demás continentes, debido a los excelentes resultados obtenidos en sinergia y complementación.

En lo que toca a los países latinoamericanos, además de compartir un territorio, son coparticipes de lo homólogo: de la cultura común que los baña desde el Río Bravo hasta el canal del beagle. Su lenguaje principal, el español, lo hablan el 74% de sus habitantes; desde México hasta la tierra del fuego, siendo el principal vínculo de identidad y comunicación, que ha creado un intercambio de poetas y poesías; novelistas; dramaturgos; y todo tipo de expresiones culturales como, el cine, el teatro, la música; que se han compartido indistintamente por todas las naciones. El portugués que lo hablan el 23% de sus pobladores, nunca ha sido un obstáculo para compartir la cultura, los sentimientos y los negocios. La religión católica sigue

siendo la más importante de la región y comprende a 80% de su población; siendo un factor de unión en el esquema social latinoamericano. La historia es una hermandad compartida a través de la conquista, la independencia y demás movimientos que en mayor o menor medida les fueron perfilando su carácter de nación.

Los conflictos intrarregionales no se comparan en ningún momento con los grandes hechos bélicos que han conmocionado a Europa y los diferendos históricos como el de Argentina y Brasil, se han resuelto a través de un tratado como el Mercosur.

La cultura de América Latina es una fortaleza a capitalizar dentro del nuevo modelo económico de competencia global; porque si bien como decía el poeta argentino Leopoldo Lugónez, refiriéndose hace más de setenta años a los primeros intercambios económicos, "cuando dos repúblicas de América no tienen nada que intercambiarse, nada que vender, ni nada que comprar, lo que mejor que pueden hacer es enviarse mutuamente poetas"; el factor lenguaje e idiosincrasia, más allá del tema literario, son aspectos de gran relevancia en el mundo de los negocios globales, que obligan a orientar a la región sus procesos de integración por el camino de sus homólogos; donde el comercio y el intercambio tienen un gran potencial, amparados por la familiaridad que brinda el idioma y el hábitat común.

El negocio intrarregional sigue siendo bajo (22%) comparado con los niveles de la Unión Europea (65%). Ese largo camino de aprovechamiento del mercado interno de América Latina, pasa por la mejor valoración de la fortaleza cultural de sus países. La cultura como un factor sustantivo del negocio hemisférico. La cultura como una razón de ubicar a la primera globalización de latinoamérica en su propio territorio. Mas allá de una postura chauvinista de la región, debe alentarse una postura estratégica que reconozca a la historia, el lenguaje y la idiosincrasia, como valores agregados para la facilitación de negocios. Si el nuevo enfoque global obliga a reconocer nuevas fronteras, los países del área deben de ampliar las suyas, en primer término, hasta el río bravo y el canal del beagle. En este sentido, unir los

extremos geográficos de la cultura de la región bajo un enfoque económico, que son por un lado México y por el otro Argentina y Brasil, es crear un puente cultural por el cual transite de manera natural todo el intercambio comercial y económico de la zona; un puente facilitador que haga crecer el negocio intrarregional.

IV.6.3. Consolidación de la experiencia acumulada en materia de integración.

El proceso formal de integración que se inicia en latinoamérica en la segunda mitad del siglo XX, se caracteriza por su intensidad y por su enfoque de complementación económica; acorde a la visión de los modelos de desarrollo imperantes en la región. Estos modelos se basaban en un desarrollo industrial de sustitución de importaciones, que bajo un enfoque de mercado interno, protegían al empresario nacional sin importar que su falta de productividad, fuera absorbida por el consumidor. El abuso de este modelo, que en principio tenía una orientación estratégica de formación de cadenas nacionales de producción, trajo como consecuencia para los países en vías de desarrollo un atraso significativo, en comparación a las grandes economías que orientaban sus esquemas de producción a los importantes cambios que estaba generando lo que se ha dado en llamar la "segunda revolución industrial."

En este marco de desarrollo, los esquemas de integración que se construyeron a partir de 1960, correspondieron preferentemente a los llamados modelos de primera generación, que se caracterizan por conformar áreas de preferencias arancelarias, ya sea de carácter bilateral o multilateral, para un conjunto limitado de productos del universo arancelario, con porcentajes de desgravaciones arancelarias según los productos y los países firmantes. En este sentido, la mayoría de los acuerdos alcanzados de 1960 a 1980 constituyeron áreas imperfectas de integración de corto alcance; en las que las partes se otorgaron un tratamiento arancelario diferencial, más favorable que al otorgado a terceros países.

Como ejemplo de lo anterior está la infraestructura de tratados comerciales montada entre México y las naciones del Mercosur, la cual comprende dos acuerdos regionales y más de dieciocho acuerdos de alcance parcial. Esta infraestructura que sigue orientando más del 50% del comercio de estos cinco países, se corresponde totalmente a la creación de relaciones preferenciales en materia arancelaria. Esta ingeniería jurídica que en su momento tuvo su explicación y ayudó a crear mejores condiciones para el comercio regional; hoy representa uno de sus principales obstáculos, como lo demuestra a manera de ejemplo el Acuerdo de Complementación Económica que tienen celebrado México y Argentina, el cual no obstante de los logros alcanzados, sigue careciendo de claridad, rumbo y certidumbre ante su vencimiento en el 2001. lo mismo sucede con el ACE que tenían firmado México y Brasil, que tuvo su vencimiento en 1998, al tener por naturaleza una vigencia jurídica acotada y hoy los empresarios de ambos países, sufren las consecuencias de no contar con una certeza jurídica.

Si bien toda esta ingeniería jurídica, que corresponde a acuerdos de primera generación, representa hoy un obstáculo para el avance de la integración de los países del área, debe decirse en su mérito que en su momento fue una palanca para el desarrollo del mismo, y lo más importante, sembró una cultura de la complementación y del comercio compartido que a partir de mediados de la década de los ochenta, hizo propicia la entrada a una nueva generación de acuerdos (segunda generación), que como el caso del Mercosur en 1986, aspiraban a una integración más completa, que incluso con el tiempo pudiera constituirse en una unión económica.

Esquemas de Integración (Principales características)

	<i>Primera Generación</i>	<i>Segunda Generación</i>
Objetivo	<i>Crear áreas de preferencias arancelarias.</i>	<i>Crear zonas de libre comercio, uniones aduaneras, uniones económicas; o integración económica completa.</i>
Vinculación	<i>Bilateral o multilateral.</i>	<i>Bilateral; multilateral; hemisférica.</i>
Universo Arancelario	<i>Limitado a productos.</i>	<i>Todo el universo arancelario de productos, liberalización de bienes, servicios e inversión.</i>
Desgravación Arancelaria	<i>Por producto, por país.</i>	<i>Desgravación total, eliminación de restricciones no arancelarias.</i>
Vigencia	<i>Transitoria.</i>	<i>Largo plazo.</i>
Asociación	<i>Comercial</i>	<i>Comercial; económica y política.</i>
"Temas nuevos"		<i>Propiedad intelectual; reglamentación sobre comercio de servicios; transporte; seguros; actividades financieras; competencia desleal; subsidios; solución de controversias; normas laborales; preservación del medio ambiente, etc.</i>
Fundamento Jurídico	<i>Tratado de Montevideo GATT/ALADI</i>	<i>GATT (Art. XXIV)</i>

Por todo ello, resulta estratégico que México y los países del Mercosur, a través de un tratado de libre comercio de amplio impulso, consoliden la suma de sus experiencias en materia de complementación e intercambio comercial; así como en el área de ingeniería jurídica que desarrollaron a lo largo de casi cuarenta años de integración preferencial. De igual modo resulta estratégico que la nueva generación de "Know how" comercial y jurídico, surgido durante su participación dentro de Mercosur y TLCAN, se asocie como parte de un activo mutuo que sirva de fortaleza en las negociaciones hemisféricas y extrarregionales que seguramente se seguirán llevando a cabo en los años por venir; así como de manera importante la actualización inmediata de una normativa comercial obsoleta que hoy constituye un obstáculo para una mejor integración.

La consolidación de la experiencia acumulada en materia de integración, es otro de los activos cuyo aprovechamiento resulta no onerosos a las naciones participantes. Únicamente se requiere de voluntad política para sumar experiencias que den un mejor posicionamiento en la nueva competencia global. La de México, que surge de

convivir durante más de seis años en un tratado de libre comercio con la nación económica más poderosa del mundo; la de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, que se deriva de la importante experiencia subregional de un mercado común.

IV.6.4. Suma de la fortaleza económica de la región.

El producto interno bruto de toda latinoamérica representa aproximadamente el 25% de la economía americana y un poco más del 50% de la segunda economía del mundo que es la Japonesa. Desde esta perspectiva es fácil advertir que el reto global que tienen las naciones latinoamericanas, mas allá de la valoración de su procedencia, es significativamente asimétrico. Por ello, vuelve a ser estratégico que los países de la región utilicen inteligentemente la suma de sus activos, sobre todo aquellos que su instrumentación no tiene costo.

En el mundo de la competencia global, tanto a nivel país, como el de la pequeña empresa, es importante hacer un recuento de fortalezas y debilidades; para inmediatamente utilizar de manera estratégica las primeras, y subsanar las segundas. La suma de los activos económicos de los tres países más importantes de América Latina, que conforman un triángulo virtuoso que comprende casi el 80% del PIB latinoamericano, es una fortaleza que merece una mejor utilización.

El PIB de Brasil (580 mil millones de dólares), con toda su dimensión, tiene un mayor poder de negociación cuando se suma al de los otros tres países del Mercosur. El PIB del Mercosur, que representa más del 54% del valor económico de latinoamérica, sumado al producto interno bruto más importante de la región que es el de México, daría un poder de negociación y convocatoria de cerca de un 80% del valor de la zona.

La unión de la fortaleza económica de estos países no se refiere únicamente a productos internos, sino que alrededor de esta gran simbiosis de economías totales, fluye la riqueza del mercado intrarregional y el talento de los empresarios y trabajadores locales. De este modo, la suma de estas fortalezas económicas se debe

traducir en mejores negociaciones hemisféricas (de cara al ALCA) y extrarregionales; pero también en mejor sinergia de negocios: cadenas productivas internacionales, regiones complementarias; líneas de manufactura regional; intercambio tecnológico; complementación comercial; etc.

En este sentido, la trascendencia de un tratado económico entre México y Mercosur, se deriva de la ventaja de unir la FORTALEZA ECONÓMICA de sus integrantes, los cuales como ya se señaló, representan cerca del 80% del producto interno bruto de la región, o sea más de un billón y medio de dólares (1.6 B. Dlls); el 60% de la población de América Latina (310 millones de consumidores), y más de 500 mil millones de dólares del comercio del área; o sea, más del 80% del intercambio de todos los países de la región. La suma de esta fuerza económica que justifica por si misma su complementación, brinda al mismo tiempo la posibilidad de estructurar una mejor PROTECCIÓN ECONÓMICA respecto a los bloques extrarregionales y frente a las negociaciones del ALCA; de igual modo que les da la posibilidad a sus participantes de instrumentar políticas comunes en materia económica, financiera y jurídica, que les de un mayor blindaje contra la globalización.

Por todo lo anterior, la firma de un acuerdo de libre comercio entre México y Mercosur resultará estratégica para la región, ante la posibilidad de aprovechar de una manera más sólida e inteligente los activos económicos de los países más importantes de la zona.

IV.6.5. Respuesta Latinoamericana ante el ALCA.

América Latina llega tarde a la Revolución Industrial y todavía en la actualidad vive las consecuencias de su rezago. La globalización, con toda su carga y su peso, es un fenómeno que no puede dejar de ser percibido; se impone, inunda, avasalla y exige actitudes y respuestas; no permite ser ignorada; no admite el rezago.

Es en esta línea de oportunidad, de enfrentar a tiempo, que latinoamérica encuentra en la integración una respuesta posible a su globalización, en este caso a la

integración hemisférica de destino cierto (2005) que se va configurando a través del ALCA.

La "mundialización", como dice Giddens, es política, tecnológica y cultural, y se presenta como una transnacionalización creciente que no se circunscribe exclusivamente al terreno económico. La globalización al igual que la Revolución Industrial de finales del siglo XVIII, provoca una transformación radical en la estructura social a partir de la renovación de los sistemas de producción, de los medios de transporte y de las comunicaciones, agravado por la velocidad de sus cambios y la falta de capacidad de los países en absorberlos. De este modo se debe aceptar que la globalización ha generado una "nueva economía", que induce a la regionalización, al propiciar una división internacional del trabajo que requiere espacios económicos y mercados jerarquizados en condiciones innovadoras. Hoy los mercados internos resultan insuficientes para garantizar el desarrollo económico sostenido; como resultan frágiles ante su apertura indiscriminada al comercio del orbe. La mundialización y la regionalización contribuyen a generar un nuevo escenario en el que se aceleran las relaciones económicas del planeta y demandan de políticas comerciales coherentes de cada país.

En este horizonte, la integración y complementación de los países latinoamericanos aparecen como una propuesta obligada. La integración como la posibilidad de desarrollar proyectos conjuntos; como el proceso que maximice las capacidades de los Estados, buscando el bienestar del todo y no únicamente de ciertos sectores.

En este contexto América Latina tendrá que ir generando sus propias respuestas. Lo puede hacer como reacción, ante los fenómenos que se le vayan presentando como el ALCA; o lo puede hacer con anticipación, planeando su futuro dentro de su margen de maniobra.

A cuatro años de distancia de que se firme el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, la posible firma de un tratado de libre comercio de amplio impulso entre

México y Mercosur, reviste una trascendencia histórica, porque representa una de las últimas oportunidades para consolidar una **respuesta latinoamericana** de carácter político- económico, comercial y jurídico de integración, con visión y lenguaje latinoamericano. Una respuesta que se aleje del chauvinismo, y se coloque como una estrategia de posicionamiento que le ayude a que sus temas económicos y sociales tengan una prelación en la agenda hemisférica. A que su participación en el ALCA no se circunscriba a la firma de un contrato de adhesión.

No cabe duda que el acuerdo hemisférico representa un destino manifiesto, que seguramente fortalecerá al continente frente a los otros bloques regionales. Sin embargo la suma de una vocación continental; de una fuerza cultural; de una experiencia en materia de integración y la suma de la fortaleza económica de la región a través de un tratado de libre comercio México- Mercosur, constituirían una mejor respuesta latinoamericana de negociación dentro de su participación en el ALCA.

V. HACIA UNA PROPUESTA GENERAL DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y MERCOSUR

V.1. BREVE MARCO DOCTRINAL.

La relación entre el derecho y la economía es tan antigua como el hombre mismo y seguramente su convivencia es mucho anterior a la elaboración de sus definiciones.

El ente jurídico, sujeto a derechos y obligaciones, ya fuera en Babilonia, en Macedonia, en Grecia o en Roma, siempre estuvo condicionado en un alto porcentaje, a redimirlas a través de acciones traducidas a lo económico, o con consecuencias directas o indirectas que repercutían en el mundo de lo económico.

La fijación de un gravamen a las herencias, el pago de un tributo o el establecimiento de un arancel de guerra o de comercio, todos ellos, desde la antigüedad tuvieron repercusiones tanto en el ámbito de lo legal, como de lo económico; y sus consecuencias generaron Estados antiguos eficientes e ineficientes; y sociedades más o menos equitativas.

El que no existiera toda una estructura jurídica o económica, no impedía que se ejercieran actos de naturaleza de una u otra materia; y más aún, que sus consecuencias se reflejaran en la conducta y el bienestar de la sociedad en turno.

El que Alejandro el Magno no supiera que el intentar imponer una sola moneda en todo el mundo antiguo, no dependía tan solo de un acto político de dominio, ni de un buen deseo de tratar de igualar a las sociedades desde Grecia hasta la

India; sino de variantes económicas propias del desarrollo de cada uno de los pueblos, no quería decir que ya desde entonces, no existiera esa estrecha vinculación entre derecho y economía. Del mismo modo, el que Ramses II no conociera científicamente la estructura de estas materias y su interacción como las conocemos ahora, no impidió que ordenara las medidas normativas y económicas conducentes para enfrentar con equilibrio los "siete años de vacas gordas y los siete años de vacas flacas" que enfrentó Egipto bajo su reinado.

Así desde siempre, el derecho y la economía han estado estrechamente unidos y han compartido, innumerables viajes juntos a lo largo de la historia del hombre.

La especialización de las materias sociales, históricamente hablando, es de creación reciente; por ello no resulta extraño que el estudio y la sistematización del fenómeno multidisciplinario e interdisciplinario de dichas materias, sea una asignatura nueva y de conducción pendiente.

No obstante lo anterior, en el caso específico de la relación del derecho y la economía (la cual ha sido una constante a lo largo de la presente investigación), su estudio sistematizado es de reciente aparición y data de principios del siglo pasado.

V.1.1. DERECHO ECONÓMICO.

Se puede decir que el Derecho económico nace propiamente con el siglo XX, en Alemania, después de la primera Guerra Mundial, conjuntamente con las inquietudes sociales de la República de Weimar; con la Constitución mexicana de 1917 y los movimientos socialistas de Europa Oriental. En el caso de México, el maestro Cuadra señala lo siguiente:

“La Constitución de 1917 se define como la respuesta al desfase institucional y como el nuevo marco de acción de las relaciones de los grupos sociales de la sociedad mexicana en el siglo XX, en donde el

principio de la participación popular para el cambio político determinó la orientación del Estado, forzándolo a abandonar su estructura oligárquica – y determinando su orientación actual – que sentó las bases para el nacimiento de lo que entiende la doctrina, hoy en día, como el derecho económico”¹⁵⁴

En sus inicios el Derecho Económico nace de manera entusiasta, después de un período de revolución industrial, donde de manera alterna convivieron las grandes innovaciones científicas que transformaron el quehacer humano, con profundos períodos de guerra (Primera Guerra Mundial) y de explotación de millones de personas por las nuevas condiciones de trabajo. Por ello, la “cuestión social” y la “justicia social”, como reacción a una etapa de explotación económica de “dejar hacer, dejar pasar”, influyó de manera decisiva para que las demandas sociales logaran incrustarse en cambios constitucionales, que obligaron a redefinir la actitud del Estado ante los grupos marginados; en el caso de México, por ejemplo, con los obreros y los hombres del campo.

Por esta razón, desde sus inicios, la carga social ideológica ha sido una constante dentro de los estudiosos de Europa y Latinoamérica que se han dado a la tarea de sistematizar al Derecho Económico como una disciplina autónoma.

Sin embargo, el camino del Derecho Económico, si bien entusiasta, no ha estado exento de una larga y profunda polémica sobre su naturaleza jurídica, respecto a si es derecho público, privado o social; o si es una rama autónoma del derecho, entre otros puntos doctrinales. “Al respecto - manifiesta el maestro Cuadra- se puede decir que existe una concepción amplia y otra restringida del derecho económico. Y entre ambas, las concepciones intermedias.”¹⁵⁵

Tomando una definición amplia de la disciplina, se precisa que “el derecho económico es el conjunto de principios y de normas jurídicas que regulan la

¹⁵⁴ CUADRA, Héctor. “Vicisitudes del Derecho Económico en México a partir de 1917”. Estudios de Derecho Económico; UNAM, México. 1976, p.99.

cooperación humana en las actividades de creación, distribución, cambio y consumo de la riqueza generada por un sistema económico.”¹⁵⁶

Es importante señalar que más allá de las diferencias de cada definición, en la mayoría de ellas aparece de manera destacada una orientación social, que mucho define a este estudio del derecho. En el presente caso, por ejemplo, aparece de manera significativa “la cooperación humana”; más en otros autores, destacan palabras o expresiones como “orientada a promover” (More Mesino). En el caso del maestro Witker, éste describe al Derecho Económico Mexicano, como “el conjunto de normas específicas de regulación cuyo objeto o finalidad es enmarcar los comportamientos económicos de las personas físicas o morales, tutelando intereses generales con criterios de economicidad y simplificación en el contexto de un mercado zonal o tratado de libre comercio”¹⁵⁷

Más allá de su problemática epistemológica, el derecho económico se enfrentó en las dos últimas décadas del siglo pasado a un enemigo más grande, que cimbró fuertemente su visión y su perspectiva. Partiendo de un impulso de cambio social, provocado por las propias insuficiencias de un modelo económico político anterior y de dos guerras mundiales, el análisis jurídico económico se fue orientando sobre regímenes con una mayor participación del estado, que desembocaban en economías mixtas o francamente de planificación económica; donde se buscó la participación del binomio derecho- economía como un instrumento del cambio social. No obstante lo anterior, la crisis económico-política de los modelos socialistas de la década de los 70, que culminó con la caída del muro de Berlín en 1989, consolidó el inicio de una nueva etapa de desarrollo económico neoliberal, llamada globalización, que volvió a reducir la

¹⁵⁶ CUADRA, Héctor. “Reflexiones sobre el Derecho Económico”. Estudios de Derecho Económico, UNAM. México, 1980. P.17

¹⁵⁷ WITKER, Jorge. “Introducción al derecho Económico”. 4ª ed. Ed. Mc. Graw Hill-Interamericana. Editores S.A de C.V.; México 1999. P.5

¹⁵⁸ Witker. Idem. P.6.

participación del Estado, a un papel de simple observador, generando un verdadero problema existencial a la filosofía del derecho económico.

Sin embargo, indica el maestro Witker, "estos cambios afectan y condicionan al derecho en general y al derecho económico en particular que se alza, pese a sus detractores, como una disciplina teórica y práctica de vigencia universal con inéditos y complejos desafíos."¹⁵⁸

Entre los nuevos desafíos podemos mencionar los siguientes:

- Rápida expansión de los mercados financieros sin nuevos controles institucionales.
- Creciente lucha de mercados entre las naciones sin reglas del juego institucionalizadas y aceptadas por todos-
- Cambios estructurales en el funcionamiento de los mercados laborales que las instituciones existentes no recogen cabalmente.
- El aumento de la incertidumbre en un contexto de creciente información asimétrica entre países, agentes y mercados. Puede afirmarse que no existe una estructura institucional que permita regular el flujo y procesamiento de volúmenes inimaginables de información.
- Las tradicionales fallas del mercado y del gobierno no sólo persisten sino que se amplifican, en un contexto de "sobrexposición" de las políticas internas a las presiones de las políticas que siguen otras economías.
- Creciente desigualdad social, empobrecimiento y desempleo asociado a los procesos de reestructuración industrial, flexibilización laboral y privatización de una parte de la red de servicios sociales. Las políticas sociales tradicionales que habían contenido con los problemas sociales han sufrido una significativa "desinstitucionalización".¹⁵⁹

Dentro de estos grandes retos y en el marco de esta nueva visión se encuentra la reingeniería de la integración de América latina y su planteamiento de solución a

¹⁵⁸ WITKER, Jorge. "Derecho de la Competencia en América". FCE- Santiago de Chile; 2000. P.29

¹⁵⁹ Idem. p.33.

cómo ubicarse en una competencia de bloques regionales y subregionales que luchan por el desarrollo. La propuesta en este trabajo ha ido por una solución de Estado, que en uso de su visión estratégica y responsabilidad social, se adelanta a la solución que irá dictando el mercado al 2005, a través del ALCA. Una estrategia jurídico- económica que logre la sinergia de la experiencia integracionista de la región, que procure un mejor desarrollo económico. O sea, aprovechar la inercia del mercado, para inducir una propuesta de Estado.

V.1.2 ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO (AED).

Si el Derecho Económico nace en Alemania en la segunda década del siglo XX, al Análisis Económico del Derecho se le ubica a partir de la segunda mitad del mismo siglo, como creación de teóricos americanos, de corrientes neoliberales de las universidades de Chicago, Harvard y Yale principalmente.

Pero que es y que no es el AED, que igual que en el inicio del Derecho Económico, se ha visto colmado de cuestionamientos y de detractores; de seguidores y adeptos que hablan de un esquematismo utilitarista de la norma, o de su gran aportación en la mejora de un derecho funcional.

En palabras de Andrés Roemer, uno de sus apologistas más importantes en México, citando a Charles K. Rowley, dice que el AED "se define como la aplicación de la teoría económica y de los métodos econométricos para examinar la formación, estructura, proceso e influencia de la ley y de las instituciones jurídicas"¹⁶⁰ En la idea de Richard Posner, uno de sus más importantes impulsores en Estados Unidos, "... es la aplicación de la economía al sistema legal por todas partes"¹⁶¹ y "...es la teoría positiva del derecho más prometedora que existe."¹⁶² Por su parte, Cooter, cuando se pregunta ¿Qué es el Análisis Económico del derecho?, se contesta señalando que "la economía ofrece una teoría del comportamiento para pronosticar cómo responderán los

¹⁶⁰ ROEMER, Andrés. "Introducción al Análisis Económico del Derecho". 2ª reimpr. FCE- México 2000. P. 5

¹⁶¹ POSNER, A. Richard. "El Análisis Económico del Derecho". FCE- México 2000. P.26.

¹⁶² Idem. P.31

individuos ante los cambios de las leyes...” y agrega: “... además de una teoría científica del comportamiento, la economía ofrece un criterio normativo útil para la evaluación del derecho y de las políticas públicas.” “La economía pronostica los efectos de las políticas sobre la eficiencia, la cual es siempre relevante para la elaboración de las mismas, ya que siempre es mejor el logro de cualquier política a un costo menor.”¹⁶³

El arribo del AED a los sistemas legales de derecho escrito (Civil Law), ha ocasionado una incertidumbre y una falta de confianza de manera generalizada, la cual se deriva principalmente de la postura de dominio y al lenguaje de conquista que se desprende de los estudios y las definiciones de algunos de los representantes de esta corriente. En lo que hace al nivel doctrinal, el esquema con el que se le presenta va desde una mera postura de ciencia auxiliar, a teoría positiva del derecho (Posner), y en su “versión más agresiva”, a sostener que la economía “no sólo explica las reglas e instituciones del sistema legal, sino que también provee la guía más sensata desde el punto de vista ético para el mejoramiento del sistema”.¹⁶⁴

Por su parte Roemer, apoyado en Posner declara que “el mundo del derecho ha reconocido que el campo jurídico como disciplina autónoma murió por necesidad propia.”¹⁶⁵ Ante esta serie de “tímidos” enunciados, lo menos que se ha llegado a pensar es en la postura imperialista de la economía, que bajo una actitud de dominio, busca su hegemonía no sólo en la ciencia jurídica, sino con las demás ciencias sociales.

Como consecuencia de todo lo anterior, lo que se ha originado es una postura mayoritaria de rechazo de la academia jurídica del derecho escrito, tanto en Europa como en Latinoamérica. De igual modo, el análisis comparativo de ambas posturas, más que doctrinario se ha contaminado en confrontaciones de

¹ COOTER, Robert. y ULEN, Thomas. “Derecho y Economía” FCE- México, 1999. P.14

¹⁻⁴ POSNER, Richard. Ob. Cit. p.31

¹⁻⁶ ROEMER, Andrés. Ob. Cit. p.88

hegemonía: Derecho Vs Economía, Estado Vs Mercado; Socialismo Vs Neoliberalismo y Derecho Escrito Vs Derecho Consuetudinario.

Lo cierto es que la formación del profesional del derecho, desde hace más de dos mil años, se ha caracterizado por su enfoque formalista y por su falta de atención a las relaciones y a las repercusiones económicas de la ciencia jurídica para con la sociedad. Su visión técnica focalizada en el andamiaje jurídico, en no pocas ocasiones lo aislaron del mundo "real" del derecho, y el universo que lo rodea. Como ya lo vimos con anterioridad, apenas en el siglo pasado surge doctrinariamente el estudio del Derecho Económico y cien años no bastaron para que se le aceptara de manera generalizada, ni para que se le construyera una epistemología suficiente que lo hicieran a prueba de cambios de políticas públicas y modelos de desarrollo económico y lo convirtieran en el eje de sus propios objetivos. No es que en más de 2000 años no aparecieran las relaciones Derecho- Economía; lo que sucede es que intelectualmente se sesgaron.

En ese hueco, en ese nicho del pensamiento jurídico olvidado por muchos años, es que aparece el AED, como un intento de respuesta a esa cotidianidad social y sus efectos entre el derecho y la economía. Dice Cooter "...como el conejo en Australia, la economía encontró un nicho vacante en la 'ecología intelectual' del derecho y lo ocupó con rapidez."¹⁶⁶

La evidente falta de interés y de profundidad de la doctrina jurídica por lo económico, por lo menos hasta el siglo pasado; contrasta con la fuerte intromisión y la actitud del dominio del AED durante la segunda mitad, también del siglo pasado.

Dentro de las críticas que se le han hecho al Análisis Económico del Derecho, destacan por su profundidad las expresadas por Rodolfo Vázquez, quien al

¹⁶⁶ COOTER, Robert. y ULEN, Thomas. Ob. Cit. p. 13

comentar a Roger Van Der Bergh sobre la complementariedad del Derecho-Economía, opina que: " si este es el objetivo del AED, poco es lo que hay que discutir", más agrega "pero las aspiraciones del AED van más allá de una llamada de atención a la necesidad de mayor interdisciplinariedad. Su pretensión epistemológica es constituirse en teoría por derecho propio con su particular arsenal conceptual y con una metodología ad hoc..."¹⁶⁷

El maestro Witker denuncia por su parte: "a abogados cooptados por el neoliberalismo económico que han intentado abrogar al derecho económico vía la copia mecánica de un anglosajón 'análisis económico del derecho' que sólo evidencia una negación histórica de las raíces sociales del derecho mexicano."¹⁶⁸ Finalmente sobre esta vigente polémica doctrinal, Roemer introduce un principio de orden, que intenta calmar las agitadas aguas del pensamiento jurídico del derecho escrito. Dice basado en Posner que "pretender que el AED aspire a convertirse en una teoría por derecho propio es desvirtuar una vez más los elementos ontológicos de la disciplina. El AED es simplemente eso: análisis puro de economía neoclásica, en este caso aplicada al derecho." "...simplemente pretende ser lo que es: economía aplicada al derecho, y su objetivo es enriquecerse de la interdisciplinariedad que de manera holística producen las vetas de ambas ciencias."¹⁶⁹

Más allá de estas posturas en la interpretación Derecho- Economía, de este breve análisis doctrinal , el AED introduce algunos conceptos que vale la pena considerar en la óptica de la presente investigación.

El AED parte en primer lugar de una identificación del ser humano, al cual describe como egoísta, racional y maximizador de utilidades y a través de esta premisa, teje un análisis conductual cuyos resultados se ven determinados por

¹⁶⁷ VAZQUEZ, Rodolfo. "Comentarios sobre algunos supuestos filosóficos del Análisis Económico del Derecho; Derecho y Economía: Una revisión de la literatura; (Roemer André, compilador); FCE- México, 2000. P. 202

¹⁶⁸ WITKER, Jorge. "Derecho de la competencia en América". Ob. Cit. p. 29

¹⁶⁹ ROEMER, Andrés. "Réplicas a los comentarios de Rodolfo Vázquez; Derecho y Economía: Una revisión de la literatura; Ob. Cit. p. 216-217.

las tres constantes de su hipótesis. A través de diferentes perspectivas (tradicional, neoinstitucional, de elección pública, de estudios de la crítica jurídica, etc.), correspondientes al realismo jurídico americano, se orienta a estudiar y resolver un mundo de escasez, privilegio y desventaja.

En la conjugación de estas perspectivas destacan las tesis siguientes:

1. Maximización de la riqueza;
2. Disminución del costo de las transacciones;
3. Optimización de las organizaciones;
4. Intereses especiales;
5. Equilibrio;
6. Eficiencia.

En el curso de la presente investigación, se coincide con algunos de los postulados anteriores, los cuales más allá del debate epistemológico, son divisas importantes para un mejor desarrollo económico de los países, en este caso, de las naciones latinoamericanas.

Por ejemplo, la Unión económica de México, Brasil y Argentina, que representan cerca del 80% del PIB latinoamericano, busca maximizar las fortalezas políticas-económicas de la región, a través de la integración de tres de sus principales actores, provocando con ello a su vez, la integración de los demás países de la zona. De igual modo, se busca la disminución del costo de las transacciones, a través de un acuerdo de libre comercio entre las partes, que disminuya y desaparezca en su caso los aranceles externos; la optimización de las organizaciones estaría dada a partir de la propia entidad internacional (Mercosur), la cual dinamizaría su intercambio económico con la integración de un nuevo participante de la dimensión de un país como México; asimismo, los Estados participantes mejorarían su performance a través de una mayor oportunidad de negocio. Finalmente el acuerdo tendería a la instrumentación de políticas públicas más eficientes, ya que propone la depuración de la ingeniería jurídica actual de integración, la cual adolece de efectividad y aplicación a

través de acuerdos rebasados, que entorpecen y gravan el intercambio comercial entre México y el Mercosur.

Por todas estas razones estimamos que tanto el Derecho como la Economía, como disciplinas auxiliares recíprocas, tienen un largo camino por delante y su mejor convivencia será de gran utilidad en los grandes retos económicos-jurídicos, políticos y sociales, que tienen las sociedades modernas por resolver. Será importante que además de inteligencia, exista prudencia en los diferentes especialistas de ambas disciplinas, para reconocer la soberanía de cada una, y aceptar los postulados y principios que de la otra enriquezcan y mejoren su aplicación.

V.2. INTEGRACIÓN Y DERECHO COMUNITARIO.

V.2.1. La integración como fenómeno del siglo XX.

El proceso de integración en el mundo empezó a consolidarse desde la segunda mitad del siglo pasado, puesto que "desde la segunda Guerra Mundial se abrieron en Europa posibilidades completamente nuevas para la integración".¹⁷⁰ En ese sentido, una vez concluida la segunda conflagración, los Estados europeos se vieron obligados a organizarse y unirse confirmando a su vez nuevas funciones de cada Estado e incorporando la temática económica a la política internacional, así como generando un amplio marco jurídico para normar el desenvolvimiento del derecho de la integración que siguió su desarrollo durante la última parte del siglo XX, constituyendo una importante materia de estudio en el comienzo del siglo XXI.

*La palabra **integración** viene del latín, **integratio – onis**, y de acuerdo con el Diccionario de la Lengua española significa acción y efecto de integrar o integrarse, constituir las partes un todo, unirse a un grupo para formar parte de él.¹⁷¹*

¹⁷⁰ DELL, Sidney. Ob. Cit. p. 46

¹⁷¹ ARNAUD, Vicente. "Mercosur, Unión Europea, Nafta y los procesos de integración regional". 2ª. ed. Ed. Abeledo Perrot- Buenos Aires, 1999. p.21

En un sentido económico se entiende a la integración como un proceso que posibilita que dos o más mercados nacionales, previamente individuales y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unan para formar un solo mercado de una dimensión más idónea.¹⁷²

Con sentido jurídico el proceso de integración "es el proceso o estado de cosas por el cual diferentes naciones deciden formar parte de un grupo regional".¹⁷³ *O bien, "la armonización de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas de los diferentes países a fin de facilitar el proceso de integración."*¹⁷⁴ Un elemento fundamental del proceso de integración, exige la atribución de competencias y parte de la soberanía de los Estados, a favor de instituciones comunes. De acuerdo con lo anterior a medida que el proceso de integración se acelera y alcanza los niveles más altos, la participación del Estado en los procesos de creación de ese orden jurídico va disminuyendo hasta el punto en que los órganos instituidos por los Estados asumen de manera determinante las funciones normativas y administrativas que antes correspondían a órganos nacionales, siendo esto último característico de las etapas más acabadas de integración.¹⁷⁵

*"El propio desarrollo histórico de la Humanidad es un continuo proceso de integración en todas sus manifestaciones; proceso, cierto es, que se ha visto acelerado en nuestra generación a impulsos de la tecnología."*¹⁷⁶

La integración no es ajena al derecho, debido a que sus procesos se desenvuelven al amparo de la ciencia jurídica; y particularmente por el hecho de que el fenómeno integracionista es susceptible de institucionalizarse. "La relación

¹⁷² TAMAMES, Ramón. "Estructura Económica Internacional". 8ª ed. Ed. Alianza Madrid. 1984. p. 174.

Es importante señalar que en vista de los fines predominantemente políticos del movimiento para la unificación de la Europa occidental, los economistas, que fueron llamados para proporcionar las razones después del suceso, no estuvieron de acuerdo en la naturaleza de las ventajas económicas que se pudieran esperar. De hecho la mayoría de los economistas se mostraban escépticos acerca de tales ventajas; y mientras los políticos continuaban sosteniendo que las ganancias económicas serían considerables, los economistas veían que lo que importaba eran los fines políticos. DELL, Sidney. Ob. cit. P. 48-49.

¹⁷³ BALASSA, Bela. "The theory of Economic Integration, London, 1961, p. 1-3. Citado por: ARNAUD. Ob. Cit. p.21

¹⁷⁴ BREWER, Carías A. "Los problemas Constitucionales de la Integración Económica Latinoamericana". Ed. Artegrafía, c.a. 1976. p.32. Citado en: MORALES, Juan Carlos. Ob. Cit. P 76

¹⁷⁵ Ver. <http://www.europa.eu.int>

existente entre el derecho y la integración se materializa principalmente en la institucionalización que implica que el fenómeno en sí caiga en el marco del derecho positivo.”¹⁷⁷

Asimismo la integración produce efectos en el derecho interno de los estados, por lo que *“repercute sobre el ordenamiento legal de cada Estado e impulsa a adecuarlo a las exigencias del proceso y además, a algo que es de importancia para sus efectos; asegurar la apropiada recepción y normas adoptadas en el plano internacional”*.¹⁷⁸

En ese sentido, la integración, vista desde sus diferentes aspectos (social, económica, política, comercial o financiera), se relaciona directamente con los objetivos que persiguen los Estados y además son susceptibles de definición y regulación jurídica mediante el mecanismo de los acuerdos y tratados internacionales.¹⁷⁹ De acuerdo con Antonio Remiro Brotóns, un tratado internacional “es el resultado de una serie de actos sucesivos cuya realización compone las cuentas de un procedimiento –que se denomina formación o celebración de los tratados-, sometido a reglas internacionales- generalmente dispositivas- e internas. La celebración o formación del tratado desemboca, cuando prospera, en su entrada en vigor, siendo a partir de ese momento obligatorio para las partes.”¹⁸⁰

La integración se posibilita por la fuerza regulatoria de los tratados internacionales, los que por medio de sus disposiciones logran que sean los Estados, o bien los órganos que se instituyen, quienes ejerzan el poder normativo dentro de la respectiva figura integracionista.

¹⁷⁷ TAMAMES. Ob. Cit. P.173

¹⁷⁸ MORALES, Juan Carlos. Ob cit. p. 75

¹⁷⁹ MORALES. Idem. p. 77

¹⁸⁰ MORALES. Ibidem.

¹⁸¹ REMIRO, Brotóns. Antonio. (et al). Ob. Cit. p.201

V.2.2. Integración y derecho comunitario.

Las relaciones de integración se rigen por las normas del Derecho Internacional Público (DIP), sin embargo se reformularon algunos principios que eran pilares del Derecho Internacional clásico, por ejemplo el concepto de soberanía, que se modificó hasta ser compatible con la idea de que los Estados son sujetos de derechos y obligaciones. De este modo una parte del DIP se ha especializado en las normas adecuadas a un proceso de integración. Esto es lo que se ha llamado Derecho de la integración o comunitario que como rama autónoma goza de su propio campo de estudio.¹⁸¹

Cuando las comunidades delineadas entre países suscriben un acuerdo de integración, lo que están originando es un nuevo ordenamiento jurídico con jerarquía superior a sus leyes nacionales. Es decir, están creando un ordenamiento jurídico supranacional que tiene un origen y causas diversas a los ordenamientos nacionales y responde a las necesidades comunes de los países que se están integrando, al tiempo que actúa sobre los mismos sujetos de derecho (Estados y personas). El Derecho de la Integración (o Comunitario¹⁸²) se aplica y tiene fuerza ejecutiva sobre el mismo territorio y los mismos sujetos de derecho que los ordenamientos nacionales.¹⁸³

Uno de los objetivos más importantes de la integración económica consiste en la creación de una vasta zona de política económica común que constituye una potente unidad de producción de la cual se espera una continuada expansión, una mayor estabilidad, una elevación del nivel de vida y el desarrollo de unas relaciones armónicas entre los estados que se reúnen. En ese sentido una vez

¹⁸¹ Nicola Catalano fue uno de los primeros juristas en considerar al Derecho Comunitario como una disciplina independiente. Para este autor, su autonomía científica puede ser comprobada, no tanto en razón del elemento técnico de la materia sino, más bien, atendiendo a la amplitud y organicidad del conjunto de sus normas, a la existencia de principios propios que la gobiernan y a los métodos de examen empleados. MORALES. Ob. Cit. p.81

¹⁸² Para Nicola Catalano y para Pierre Pescatore el Derecho Comunitario o de la Integración es un término distinto. MORALES. Ibid.

¹⁸³ Criterio de: QUINTANILLA, Ramiro. "Armonización de la incorporación del Derecho Comunitario Andino al Derecho Interno de los países miembros del Acuerdo de Cartagena". Edición Especial. Premio INTAL 1985. BID e Instituto par la Integración de América latina (INTAL). Buenos Aires, 1985. p.131. Cit. Por. Morales. Ob. Cit. P.78.

que se constituye la figura de integración entre los países signantes, se cuenta con instituciones comunes a los miembros y también con una normativa común (Derecho Comunitario) que posee una fuerza específica de penetración en los ordenamientos nacionales. La doctrina distingue entre la aplicabilidad inmediata del derecho (no se requiere de recepción y transformación por los derechos nacionales, en clara superación de las tesis dualistas que algunos Estados se mantienen respecto al Derecho Internacional) y su aplicabilidad directa (la capacidad de conceder directamente derechos a los particulares o de imponerles obligaciones sin mediación de los Gobiernos de los Estados receptores).

El principio de supremacía dota al derecho comunitario, en su conjunto, de una jerarquía superior por sobre cualquier norma del derecho interno de los estados.¹⁸⁴ De ese modo la norma comunitaria debe ser aplicada con preferencia a cualquier norma interna, incluso debe ser preferida sobre normas constitucionales y sin tomar en cuenta su condición anterior o posterior. De acuerdo a la doctrina contenida en la Sentencia Simmenthal¹⁸⁵, el Juez nacional está obligado a no aplicar de oficio cualquier norma interna que se oponga a lo establecido por el derecho comunitario. Por otra parte es importante señalar que la adopción de una norma comunitaria produce un efecto futuro, esto es, que impide la producción de nuevas normas domésticas incompatibles con el espíritu de la primera.

En el derecho comunitario del MERCOSUR este tema no está resuelto, ya que ninguna disposición de los tratados establece la supremacía del derecho comunitario de este conglomerado sobre el ordenamiento jurídico de sus miembros. La relación entre la Constitución y el Derecho del Mercosur, es un tema que aún no se ha planteado en la jurisprudencia de los tribunales de los países miembros y la carencia de un Tribunal comunitario, que vendría a

¹⁸⁴ Este principio fue afirmado por el tribunal de Justicia. Sentencia Costa/ENEL, de 17 de julio de 1964 y en la Sentencia Van Gend en Loos, de 1963, en relación con el principio de la operatividad. La jurisprudencia posterior del organismo ha reforzado el concepto, frente a diversos problemas planteados y las reticencias mostradas por algunos Estados miembros (UE).

¹⁸⁵ 28 de marzo de 1978. Sentencia Simmenthal. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas consolida el principio de primacía del Derecho comunitario.

interpretar de forma uniforme a la norma comunitaria, agrava aún más esta problemática. Por el contrario dentro del TLCAN, en el caso de México, si existe una supremacía de la normatividad implementada, declarada por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 133,¹⁸⁶ puesto que coloca el texto del tratado como una Ley federal.

Al principio de supremacía se le suma el principio de operatividad que se integra con tres características: la aplicación es inmediata, directa y corresponde también a los jueces nacionales. En cuanto a la aplicación inmediata se entiende que la norma comunitaria se incorpora automáticamente al ordenamiento jurídico interno de cada Estado miembro, sin necesidad de la presencia de una norma interna que la reciba como es propio en el Derecho Internacional. Conforme a ello, todas las normas del derecho comunitario han de ser aplicadas por las instituciones de los Estados miembros no pudiendo, por tanto, esgrimir razones de derecho constitucional para abstenerse de dar cumplimiento a tal exigencia.¹⁸⁷

La aplicación directa, consiste en reconocer al derecho comunitario como generador de derechos y obligaciones para las personas naturales y jurídicas de los Estados miembros, que las jurisdicciones internas y comunitarias han de salvaguardar y hacer cumplir. El derecho comunitario, se convierte así en regla directa de las decisiones de las jurisdicciones internas, con arreglo al cual deben resolver los conflictos de los que conocen.

En el caso del Mercosur, no existe aplicación inmediata, directa y por los jueces nacionales de las normas de derecho comunitario. Si bien los artículos 9, 15 y 20 del Protocolo de Ouro Preto establecen que las decisiones, resoluciones y directivas del Consejo Mercado Común, del Grupo Mercado Común y de la Comisión de Comercio del Mercosur, respectivamente, son obligatorias para los Estados Partes, el artículo 42 del mismo ordenamiento establece que "las normas

¹⁸⁶ Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. (...) Art. 133 Constitución Política de los estados Unidos mexicanos.

¹⁸⁷ Ver: <http://www.europa.eu.int>

emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este Protocolo tendrán carácter obligatorio y, cuando sea necesario, deberán ser incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales mediante los procedimientos previstos por la legislación de cada país".¹⁸⁸

La interpretación de este artículo, en armonía con los otros mencionados, pareciera indicar que las normas emanadas de estos órganos comunitarios son obligatorias para los Estados miembros, tal como resultan obligatorias las normas de cooperación internacionales; pero no resultan obligatorias para las personas, naturales y jurídicas, de estos países, lo cual priva al Derecho del Mercosur de una de las principales características del Derecho Comunitario. La frase "cuando sea necesario" es una puerta abierta para que la propia norma establezca la innecesidad de la incorporación expresa al derecho interno, y así, indirectamente adopte la aplicabilidad inmediata.

Ahora bien, si los sujetos del ordenamiento comunitario no solamente son los Estados sino también sus nacionales, y si la totalidad de los sistemas comunitarios constituyen más que un acuerdo que se limite a crear obligaciones mutuas entre los Estados contratantes, el **efecto directo** se perfila como la piedra angular de todo el edificio comunitario y es aún más fundamental que el principio de supremacía, porque si bien éste es un imperativo existencial del sistema comunitario, su aplicación depende de la calidad directa de aplicación.

Un proceso de integración como el contemplado en los Tratados constitutivos de la Unión Europea y del Mercosur exige que los particulares (agentes económicos) puedan beneficiarse de la normativa comunitaria a través de un cauce procedimental menos rígido. Por otra parte, la invocación del efecto directo y la existencia de un Tribunal comunitario facilita una interpretación uniforme del derecho comunitario para todos los Estados miembros.

En ese sentido, tanto por su origen como por el espíritu que lo informa, el Ordenamiento comunitario se diferencia nítidamente del derecho internacional y

¹⁸⁸ Art. 42 del Protocolo de Ouro Preto.

esta especificidad se manifiesta en una técnica interpretativa y de desarrollo normativo que no puede desligarse del proceso evolutivo que subyace al proyecto comunitario.

Existe gran similitud en los intereses de los países miembros del Mercosur y de los intereses de los miembros de la Comunidad Europea en sus inicios. Sus objetivos y medios se enfocan en la conformación de un Mercado Común que paulatinamente llegue al nivel de una unión económica. Sin embargo ambos esquemas de integración son diferentes si se toma en cuenta la estructura y temas que se abordan en ellos. En las Comunidades europeas se detallan los rubros a lo largo de los Tratados, sector por sector, caso por caso, junto a las reglas que deben tenerse en cuenta. Por el contrario en el Mercosur, a pesar de que las competencias están asignadas, no existe una sistematización real en los sectores de intercambio de los miembros, además es importante mencionar que el Mercosur no goza de autonomía competencial, normativa y financiera.

En ese sentido se hace una breve comparación jurídica de las estructuras de los dos sistemas de integración abordados en el presente estudio (Mercosur y TLCAN) tomando como punto de referencia el modelo de la unión Europea, (Derecho Comunitario):

V.2.3. Breve Análisis Comparativo.

V.2.3.1. Los Sujetos.

Una cuestión que debe tenerse en cuenta es que en las relaciones de integración los sujetos tradicionales son los Estados miembros y las personas sobre las que recaen los derechos y obligaciones emanadas de la normativa de integración. Sin embargo la experiencia europea enriqueció también este aspecto del derecho en el sentido de que su normativa es generada y aplicada a las Comunidades que forman parte de un sistema de integración, en ese sentido se pueden hacer las siguientes anotaciones.

UNIÓN EUROPEA

La normativa comunitaria de la Unión Europea en un primer término es oponible ante las Comunidades¹⁸⁹ que deben acatar las disposiciones comunitarias al tener personalidad jurídica plena de derecho internacional. En segundo término la normativa se le aplica a los Estados parte, quienes en virtud del principio de supremacía le reconocen más valor que incluso a su normativa interna. La característica de la aplicación inmediata también da sobre las personas físicas y jurídicas una obligatoriedad directa, debido a que no se necesita la implementación de reglas internas que transmitan las disposiciones a las personas (sujetos de derecho) sino que la expedición de una norma comunitaria vincula a Estados y personas de manera directa e inmediata.

MERCOSUR

En este sistema de integración vale la pena hacer una consideración jurídica de las resoluciones de los órganos que son oponibles a los sujetos de derecho tradicionales, dentro del derecho internacional (Estados y personas). En ninguno de sus protocolos e instrumentos de integración se ha establecido la "automaticidad" de las resoluciones de los órganos establecidos en cada convenio, más aún, se habla de un procedimiento interno de recepción de la normativa comunitaria por parte de los países del Mercosur. (38 O.P.)

Se entiende por automaticidad la penetración directa de la norma de integración en el derecho interno sin que sea necesario ningún acto legal o administrativo adicional por parte de un país miembro involucrado en un proceso de integración.

TLCAN

En el caso de la normativa creada en virtud de este tratado es aplicable a los territorios de los tres Estados parte, los que deben instrumentar la normativa interna para aplicar las disposiciones a las personas (sujetos de derecho).

V.2.3.2. Las Instituciones.

Quando un conjunto de Estados inician negociaciones tendientes a la constitución de un sistema de integración están dando origen a un nuevo conjunto de reglas y de instituciones que deben normar la actividad y desenvolvimiento del nuevo sistema. Sin embargo, en términos de derecho comparado se observa lo siguiente:

UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea cuenta con una serie de instituciones encargadas de aplicar la

MERCOSUR

Para el caso del Mercosur su institucionalidad no reconoce a sus órganos ningún poder

TLCAN

Como en el caso del Mercosur, el Tratado de libre Comercio de América del

Las Comunidades, los Estados y las Personas son los niveles en los que Nicola Catalano explica la vinculación entre el derecho Comunitario y sus sujetos. CATALANO, Nicola. *(et al) Ob. Cit. p.* 109-122

normativa comunitaria con carácter supranacional. Es decir, sus instituciones son depositarias de parte del poder soberano de los Estados miembros.

El buen funcionamiento de la Unión Europea recae en cinco instituciones:

el Parlamento Europeo (elegido por los ciudadanos de los Estados miembros), el Consejo (que representa a los gobiernos de los Estados miembros), la Comisión (órgano ejecutivo que ostenta el derecho de iniciativa legislativa), el Tribunal de Justicia (que garantiza el cumplimiento de la legislación), el Tribunal de Cuentas (responsable del control de las cuentas). Estas instituciones están apoyadas por diversos órganos: el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones (órganos consultivos que facilitan que se tengan en cuenta las opiniones de los diferentes sectores de la vida económica y social, así como de las regiones de la UE), el Defensor del Pueblo Europeo (que transmite las reclamaciones de los ciudadanos en los casos de mala administración en el plano europeo) el Banco Europeo de Inversiones (institución financiera de la UE), y el Banco Central Europeo (responsable de la política monetaria de la zona euro).

supranacional, sino que la legislación interna sigue primando sobre cualquier decisión o declaratoria de los órganos del Mercado común.

Carece de un órgano de proposición legislativa, autónomo de los gobiernos y que tenga fuerza vinculante frente a los órganos políticos superiores.

Hasta la fecha no se ha avanzado en un esquema institucional que permita acceder plenamente al estadio de Mercado Común, por medio de una nueva distribución de competencias entre los órganos, así como de dar plena vigencia (supranacionalidad) de la normativa adoptada al interior de los Estados miembros.

Los órganos principales del Mercosur establecidos por el artículo 2 del Protocolo de Ouro Preto son:

1. Consejo de Mercado Común (CMC);
2. Grupo Mercado Común (GMC);
3. Comisión de Comercio del Mercosur (CCM);
4. Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC);
5. Foro Consultivo Económico y Social (FCES);
6. Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).

Por medio de esta estructura se le dotó al Mercosur de personalidad jurídica; calidad que le permite negociar como bloque económico con terceros Estados o bloques.

Sin embargo las directivas y decisiones de los órganos con capacidad decisoria no tienen la fuerza vinculatoria del caso europeo.

Norte tampoco reconoce instituciones depositarias de parte del poder soberano de los Estados miembros en el tratado.

Su estructura obedece a una serie de órganos encargados de hacer una tarea administrativa, así como instancias de resolución de controversias en un marco de negociaciones entre los actores en conflicto.

La tarea normativa le es atribuida a la Comisión de Comercio, que es la institución central del tratado y se integra por ministros o funcionarios a nivel de gabinete designados por cada país. En su trabajo cotidiano es auxiliada por comités y grupos de trabajo diversos que no tienen una fuerza vinculatoria directa respecto a los países miembros.

El secretariado se compone por secciones nacionales, las cuales brindan apoyo técnico y administrativo a la Comisión de Comercio.

V.2.3.3. Relaciones entre el ordenamiento comunitario y los ordenamientos internos.

UNIÓN EUROPEA

En cada una de las consideraciones anteriores ha quedado de manifiesto que la normativa comunitaria respecto a las Comunidades, Estados y Personas tiene un nivel jerárquicamente superior a cualquier otro ordenamiento y goza de aplicación inmediata y directa aún sobre las disposiciones Constitucionales de los Estados. Asimismo las reglamentos, directivas y decisiones (derecho derivado)¹⁹⁰ de las instituciones comunitarias tienen el mismo carácter jerárquico de la normativa primaria o comunitaria.

MERCOSUR

Se aprecia que ninguno de los acuerdos de Mercosur ha precisado que el nuevo ordenamiento prime por sobre la ley interna de cada país miembro, como tampoco han señalado la jerarquía jurídica que adoptan las resoluciones de los órganos de integración y cooperación en los ordenamientos jurídicos nacionales. En relación con la primacía del tratado de integración sobre la ley interna de cada país miembro, habrá que atenerse, en cada caso, a lo que señala la Constitución política de cada estado, la jurisprudencia de los tribunales o las normas comunes de información legal vigentes en cada país miembro.

TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el caso Mexicano está colocado en la jerarquía de las leyes federales.

Para México el acuerdo por virtud del art. 133 Constitucional es ley nacional pero no está por encima de la Constitución.

Para los Estados Unidos el acuerdo toma la forma de acuerdo ejecutivo y sólo compromete al ejecutivo federal. En adición, los Estados Unidos tienen la "cláusula del abuelo", en donde en los acuerdos internacionales (tales como el GATT), se establece el principio de que se reconocen todas las leyes anteriores de cada parte contratante y sus disposiciones tienen jerarquía mayor respecto a cualquier nuevo acuerdo.¹⁹¹

El Derecho derivado se basa en los Tratados y conlleva diversos procedimientos definidos en varias de sus disposiciones. En el marco de los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas, el Derecho comunitario puede adoptar las siguientes formas:

- *Reglamentos: son directamente aplicables y obligatorios en todos los Estados miembros de la UE sin necesidad de que se adopten disposiciones de ejecución en la legislación nacional.*
- *Directivas: obligan a los Estados miembros en cuanto al resultado que deba conseguirse en un determinado plazo de tiempo, dejando, sin embargo, a las autoridades nacionales la elección de la forma y de los medios. Las directivas deben incorporarse a los distintos ordenamientos jurídicos nacionales con arreglo a los procedimientos de cada Estado miembro.*
- *Decisiones: son obligatorias en todos sus elementos para sus destinatarios. Por lo tanto, las decisiones no requieren legislación nacional para su ejecución. La Decisión puede estar dirigida a uno, varios o todos los Estados miembros, a empresas o a particulares.*
- Las *recomendaciones* y los *dictámenes* no son vinculantes. Fuente: <http://www.europa.eu.int/press/pr/2001/08/080901.htm>. 08 de septiembre de 2001.

¹⁹¹ Alvear, A. Ob. Cit. p. 227

V.2.3.4. Naturaleza Jurídica.

UNIÓN EUROPEA

La naturaleza jurídica de la Unión Europea no se centra en ser únicamente un tratado internacional que posibilita la integración.

Las particularidades de la Comunidad hace que la naturaleza jurídica no sea una tarea sencilla de realizar. Puede colocarse en el escenario del derecho como una estructura de tipo federal. Sin embargo estudiosos del derecho internacional la han colocado como una Organización Internacional, sin que se le confunda con el resto de los organismos internacionales que no limitan la soberanía de los Estados y que se limitan a desempeñar una labor determinada a favor de diversos intereses mundiales.¹⁹²

MERCOSUR

Es un tratado de derecho internacional público que configura un Mercado común.

No presenta la complejidad de la naturaleza jurídica del sistema de integración europeo en razón de que carece de muchos elementos tales como: la supranacionalidad de sus instituciones, la jerarquía de sus normas, la directa aplicación de sus disposiciones así como la inmediatez de las mismas.

En el contexto Mercosur, el objetivo de crear un mercado Común establece un marco adecuado y preferencial y otorga a los gobiernos los instrumentos indispensables para llevar a la práctica la política tendiente a la gradual integración económica de sus países.¹⁹³

TLCAN

Es un tratado de derecho internacional público por medio del cual se creó una zona de libre comercio.

Con semejanza al Mercosur el TLCAN es un tratado que no origina una normatividad común o supranacional, así como no establece un conjunto de instituciones que limiten la soberanía de los países miembros, en ese sentido. Es un tratado de corte internacional establecido entre Estados y que constituye una zona de libre comercio. Nivel de integración que permite a cada País mantener su propia tarifa hacia el resto del mundo.

V.2.4. Diferentes esquemas de integración.

Los procesos de integración que se han estado desarrollando preferentemente, desde la segunda mitad del siglo XX, van desde las formas más sencillas (preferencias comerciales, zonas de libre comercio), hasta llegar a etapas de integración económica completa; cada uno con características particulares que los diferencia y define. Bela Balassa enumera distintas formas a saber:

¹⁹² Nicola Catalano considera que el tratado constitutivo de la Comunidad Europea (Tratado de Roma 1957), tiene una naturaleza jurídica como "estructura federal", sin embargo también considera de acuerdo a la doctrina que es un Organismo Internacional, con la salvedad que el término requiere para referirse al resto de las instituciones, humanitarias de ayuda entre los países (Vgr. FAO, ONU, BID, etc.) CATALANO. Ob. Cit. P. 168.

¹⁹³ PREBISH, Raúl. "El Mercado Común Latinoamericano". Revista de Comercio Exterior, tomo IX, No.5, mayo de 1959. Ver en Revista Integración y Comercio, Edición Especial, Intal 2000. p. 31

- a) **Área de preferencias comerciales:** De conformidad a la teoría enunciada por Bela Balassa,¹⁹⁴ dentro del fenómeno integrador existen diferentes grados; el primero de ellos está constituido por los tratados que conforman un área de *preferencias arancelarias* que como esquema de integración previsto en la Ronda Tokio del GATT, puede ser de carácter bilateral y/o multilateral para un conjunto limitado de productos del universo arancelario, con porcentajes de desgravaciones arancelarias diferentes según los productos y los países signantes. Un área de preferencia comercial constituye la forma más elemental e imperfecta de integración; es la forma de asociación de menor alcance. Dentro de la zona preferencial los miembros acuerdan concederse unos a otros un tratamiento arancelario diferencial, más favorable que el otorgado a terceros países. No significa que dejan sin efecto todas las tarifas y derechos aduaneros al comercio entre sí, sino que las tarifas son más reducidas que las otorgadas a terceros estados, según algunos autores, al margen de diferencia también se le denomina "margen de preferencia". Las áreas de preferencias comerciales en latinoamérica se realizan en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 que creó la ALADI; y su naturaleza jurídica caracterizó a la mayoría de los tratados comerciales que se celebraron de 1960 a 1980, llamados de "primera generación".
- b) **Zona de Libre Comercio:** Las zonas de libre comercio constituyen acuerdos de liberalización programada del comercio de mercancías entre los países signatarios y aparecen en la zona a principios de la década de 1990. Una zona de libre comercio es un área en la cual se eliminan los aranceles entre los Estados que lo conforman y también las restricciones no arancelarias, quedando la política arancelaria con respecto a terceros Estados al arbitrio de cada Estado Parte. Un ejemplo de este modelo es el TLCAN¹⁹⁵ (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y los acuerdos

¹⁹⁴ Citado por: ARNAUD. Ob. Cit. p. 26.

¹⁹⁵ Es evidente que la pertenencia al TLC demanda un compromiso permanente con una política económica moderna, orientada por el mercado, abierta a la competencia internacional, flexible, desregulada y con oportunidades plenas para los agentes económicos privados. En otras palabras, con el tipo de política económica que comienza a ser considerada un paradigma, aún con las especificidades de cada circunstancia

que el MERCOSUR celebró con Chile y Bolivia en 1996. La reducción tarifaria generalmente se hace de manera gradual (en el TLCAN a lo largo de quince años) y con concesiones para los países de menor desarrollo económico relativo de la zona. Las zonas de libre comercio se autorizan en el marco del artículo XXIV del GATT, que define jurídicamente a las zonas de libre comercio diciendo: "...se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas... con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio". Los problemas que se presentan generalmente en un acuerdo de libre comercio, se relacionan con las importaciones del resto del mundo, lo que obliga a los países miembros a instaurar medios que les permitan identificar y diferenciar entre los bienes que provienen de intrazona y los bienes que provienen de fuera de la zona de libre comercio, con lo que se da lugar al surgimiento de las normas y certificados de origen. La mayoría de los países y bloques comerciales en el mundo se pronuncian a favor de la negociación de tratados de libre comercio, en virtud de que son instrumentos jurídicos más flexibles, donde cada país conserva la aplicación de sus sistemas y disposiciones económico- comerciales internas. La característica esencial es que no restringe la libertad de sus Estados Partes para tener su propia política comercial con terceros, en especial el nivel y clase de barreras que a cada país le convenga mantener con terceros estados. Las zonas de libre comercio de reciente negociación, incluyen como ingrediente novedoso a los llamados "temas nuevos", como las regulaciones a las inversiones extranjeras; la propiedad intelectual; reglamentaciones sobre comercio de servicios; transporte; seguros y actividades financieras; la competencia desleal; caso de los subsidios; los procedimientos de solución de controversias; normas laborales y la preservación del medio ambiente.

nacional. LIPSEY., Richard. "NAFTA Y MERCOSUR, UN DIÁLOGO CANADIENSE LATINOAMERICANO". Ed. Dolmen- Chile 1996. p. 362.

- c) **Unión Aduanera:** Las uniones aduaneras se definen como zonas de libre comercio a las que se adiciona la concertación de políticas comerciales externas comunes. En esta etapa de integración está presente la eliminación de aranceles y restricciones no arancelarias intrazona, y se agrega la fijación de un arancel externo común y la coordinación de las políticas comerciales, sectoriales y macroeconómicas. El MERCOSUR se encuentra actualmente en este nivel de integración (Unión Aduanera Imperfecta). El artículo XXIV del GATT autoriza la uniones aduaneras y las define de la siguiente manera: "Se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte sustancial de su comercio con los demás territorios". "se entenderá por unión aduanera, la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero". El artículo XXIV también dice que "el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con esos territorios" y que en ambos casos se exige que los derechos de aduana que afectan al comercio de los miembros del grupo con los países externos a él no sean más restrictivos o elevados que los aplicados antes de la creación del grupo. En la unión aduanera al igual que en los tratados de libre comercio, los países que la integran no sólo reducen oportunamente a cero las tarifas entre sí sino que, además, gradualmente se establece una tarifa aduanera externa igual o arancel externa común: o sea todos los países acuerdan un arancel externo común para los productos que importan de extra zona.
- d) **Mercado Común:** Las uniones aduaneras, al desarrollar un mercado ampliado, requieren, para su propio perfeccionamiento, la profundización de las respectivas zonas de libre comercio, sumando a la libre circulación de bienes, la de los factores de la producción: capital y trabajo. En esta etapa de integración se sustituye la pluralidad de mercados nacionales correspondientes a las partes por un nuevo y más amplio mercado dentro

de un área determinada, dentro de la que dejan de operar todas las barreras, aduaneras y comerciales, a la unión aduanera se suma la libre circulación de los factores productivos y de servicios. Ello implica la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, y la coordinación de políticas macroeconómicas. La Unión Europea hasta que unificó su moneda, es un ejemplo de Mercado Común. Un mercado común es una unión aduanera más amplia, permitida por el artículo XXIV del GATT. Los pilares del mercado común son las libertades fundamentales del mismo: la libre circulación de mercancías, de personas y de capitales, así como la libre prestación de servicios. En el mercado común no existen aduanas, barreras tarifarias entre sus Estados miembros, se lleva a cabo una política comercial común, ocurre el libre desplazamiento de los factores de la producción y se adopta un arancel aduanero unificado frente al exterior.

- e) **Unión Económica:** constituye la etapa de integración económica más compleja, ya que además de poseer las libertades inherentes al mercado común (bienes, servicios, personas y capital), establecer un arancel externo común, y coordinar las políticas macroeconómicas de los Estados Parte, posee una moneda única, es decir, una política económica y monetaria común. Un ejemplo de este modelo es la Unión Europea a partir del lanzamiento del "euro" en el 2000 como moneda única europea, que sustituye gradualmente a las monedas nacionales, y la puesta en funcionamiento del Banco Central Europeo (2002). Es decir: se unifican algunas políticas macroeconómicas mediante organismos que dictan normas al respecto.¹⁹⁶
- f) **Integración Económica Completa:** La integración económica completa presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica y requiere el establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados Miembros.¹⁹⁷

¹⁹⁶ RUGMAN., Alan M., "NEGOCIOS INTERNACIONALES, UN ENFOQUE DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA" Mc Graw Hill- México 1996. Traducido por Rosa María Rosas Sánchez. p.118-119

¹⁹⁷ PALASSA, Bela., "Hacia una teoría de la integración económica", México, 1967. pags. 3-14. Citado por: ARNAUD Ob. Cit. P. 38.

V.3. NATURALEZA JURÍDICA DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR.

V.3.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El TLCAN es un *tratado internacional* que configura una zona de libre comercio; por lo que su interpretación y aplicación está normada por las disposiciones del derecho internacional público aplicables a los tratados internacionales. En el derecho interno, de acuerdo a la Ley sobre Celebración de Tratados, publicada en el DOF del 2 de enero de 1992, el TLCAN es considerado un acuerdo ejecutivo, pero no pierde por ello su calidad de tratado internacional.

En México, de acuerdo a la jerarquía leyes, el TLCAN es un ordenamiento que está al nivel de Ley Suprema, y obliga a todas las autoridades federales y locales. En Estados Unidos sólo compromete a determinadas autoridades, debido a que algunos asuntos de comercio en los Estados Unidos son de competencia local y no se puede aplicar de manera general.¹⁹⁸

El TLCAN es un instrumento que consta de 22 capítulos que se distribuyen en ocho partes regulando materias tan importantes como:

• Primera Parte: Aspectos Generales.	
Capítulo I	Objetivos.
Capítulo II	Definiciones generales.
• Segunda Parte: Comercio de bienes.	
Capítulo III	Trato nacional y acceso de bienes al mercado.
Capítulo IV	Reglas de Origen
Capítulo V	Procedimientos aduaneros.
Capítulo VI	Energía y petroquímica básica
Capítulo VII	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.
Capítulo VIII	Medidas de emergencia
• Tercera Parte: Barreras Técnicas al Comercio.	
Capítulo IX	Medidas relativas a normalización.
• Cuarta Parte: Compras del sector público.	
Capítulo X	Compras del Sector Público
• Quinta Parte: Inversión, servicios y asuntos relacionados.	
Capítulo XI	Inversión
Capítulo XII	Comercio transfronterizo de servicios

¹⁹⁸ WITKER., Jorge., Hernández. Laura., "RÉGIMEN JURÍDICO DE COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO". Universidad Nacional Autónoma de México- IJD. México- 2000. p. 211,212,213.

Capítulo XIII	Telecomunicaciones
Capítulo XIV	Servicios financieros
Capítulo XV	Política en materia de competencia, monopolio y empresas del Estado
Capítulo XVI	Entrada temporal de personas de negocios
• Sexta Parte: Propiedad Intelectual	
Capítulo XVII	Propiedad Intelectual
• Séptima Parte: Disposiciones administrativas e institucionales.	
Capítulo XVIII	Publicación, notificación y administración de leyes
Capítulo XIX	Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias
Capítulo XX	Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.
• Octava Parte: Otras disposiciones	
Capítulo XXI	Excepciones
Capítulo XXII	Disposiciones Finales

El tratado cuenta con anexos que se integran en lo extenso de su capitulado, así como de notas, el anexo 401 y siete anexos numerados del I al VII que van al final del texto.

V.3.2. Mercado Común del Sur

Al igual que el TLCAN, el Mercosur es un **tratado internacional** que en su calidad de mercado común obliga a los Estados a respetar las disposiciones del Derecho Internacional Público.

Internamente la naturaleza jurídica del Mercosur debe ser establecida conforme a su Tratado Fundacional (Asunción, 1991), que marca el establecimiento de un "Mercado Común". En cuanto a las características especiales de este tratado internacional, los estados miembros convinieron en la creación de un *mercado común* y para ello han ido avanzando conforme al cronograma establecido; sin embargo, por la problemática que enfrenta actualmente, hay quien lo califica como una Unión Aduanera Imperfecta, debido a que en opinión del Dr. J. Viner, una Unión Aduanera plenamente constituida debería reunir los siguientes requisitos:

1. **Establecer una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión;** *(El bloque del Mercosur aplica el arancel externo común AEC, en un porcentaje del 13.5%, excepto Chile que como socio aplica a partir del 2 de enero de 2001 un arancel general de 8%, en el 2002 será de 7% y cumplirá en*

el 2003 aplicando el 6% de arancel a los productos que entran a su mercado.)¹⁹⁹

2. **La completa eliminación de tarifas entre sus Estados Miembros;** *(Por los sucesos que han impactado a las economías que conforman el bloque, las tarifas para diferentes productos continúan siendo divergentes, por lo que la eliminación de tarifas no se ha cumplimentado en el Mercosur.)*
3. **La distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada,** esto es, eliminar las adunas internas (condición que el Mercosur no satisface) y el establecimiento de una aduana externa con una tarifa común y distribución de los ingresos aduaneros.

Los problemas de diversa índole en el seno del Mercosur debido a las trabas arancelarias y no arancelarias a que los Miembros someten sus mercancías hace imposible calificar al bloque como una Unión Aduanera Plena. Por otra parte como Mercado Común las condiciones previas que deben reunirse son que no solamente se suprimen las barreras arancelarias y se asegura la libre circulación de mercancías, sino también de factores de la producción (capital, trabajo, personas y servicios)²⁰⁰, y en caso de que se convenga se instauran organismos supranacionales que marcan el rumbo común de los Miembros. En el caso del Mercosur la estructura supranacional no ha sido implementada, y no existe circulación libre de los factores productivos, sino que cada uno de los países tiene una forma autónoma de establecer de manera unilateral las condiciones en que las mercancías pueden entrara a sus territorios, para el caso de las personas se tienen códigos que instauran los documentos que como requisito deben presentarse para circular entre los países del bloque.

Por lo que toca a su estructura y las materias que regulan se encuentran determinadas por el Grupo Mercado Común (GMC) que se divide en 10 subgrupos de trabajo.

¹⁹⁹ Actualizaciones dadas a conocer en suplemento El Financiero del día 27 de diciembre de 2001, en el que se informa que la Tarifa Externa Común del Mercosur o AEC, caerá medio punto, pasando del 14% al 13.5%. Esta pequeña modificación fue uno de los avances más importantes que se dio en la reunión del bloque comercial durante la cumbre de Florianópolis los pasados 13, 14 y 15 de diciembre de 2000. La modificación hecha por Chile a su arancel fue dada a conocer en mercosur.com el 03 de enero de 2001.

²⁰⁰ Cap. I. Tratado de Asunción. Art. 1º. La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente

SGT no. 1	Comunicaciones	SGT no. 6	Medio Ambiente
SGT no. 2	Minería	SGT no. 7	Industria
SGT no. 3	Reglamentos Técnicos	SGT no. 8	Agricultura
SGT no. 4	Asuntos Financieros	SGT no. 9	Energía
SGT no. 5	Transporte e infraestructura.	SGT no. 10	Asuntos laborales, empleo y seguridad social.
2 reuniones especializadas		Ciencia y tecnología	Turismo
Gpos. Ad Hoc.	Servicios	Aspectos Institucionales	Mercosur- Aladi
			Mercosur- OMC
			Azucar

V.3.3. Coincidencias y Diferencias

En primer lugar el TLCAN y el Mercosur corresponden a modelos y filosofías diferentes. Mientras que el primero establece una zona de libre comercio el segundo tiene como objetivo la conformación de un mercado común y para lograrlo se inspira en la experiencia de la Unión Europea.

Esta primera distinción es decisiva para conformar un esquema de diferencias entre ambos tratados internacionales, que se basan en lo opuesto de sus filosofías:

TLCAN <i>(Zona de libre Comercio)</i>	MERCOSUR <i>(Mercado Común)</i>
<i>Privilegia a las empresas.</i>	<i>Privilegia la cooperación entre Estados.</i>
<i>Pugna por la apertura de mercados.</i>	<i>Es un esquema de integración proteccionista.</i>
<i>Bloque comercial tendiente a ampliarse.</i>	<i>Aspira a conformar un bloque compacto.</i>
<i>Comparte principalmente aspectos económicos.</i>	<i>Comparte aspectos económicos, sociales y políticos.</i>
<i>Mantiene su soberanía.</i>	<i>Compromete más la soberanía de los Estados.</i>
<i>Los sistemas jurídicos que intervienen son el common law y el romano canónico.</i>	<i>En este esquema de integración el derecho romano canónico y el anglosajón, constituyen el fundamento del bloque.</i>
<i>Cada uno de los socios tiene plena libertad para negociar nuevos acuerdos comerciales con terceros estados.</i>	<i>La unión aduanera obliga a negociar al conjunto de miembros, que respecto del exterior se consideran como una unidad.</i>
<i>El nivel del TLCAN entre los tres miembros en el acuerdo, obedece a tres panoramas: Para México en virtud del artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos el tratado está colocado al nivel de la Ley Suprema de la Federación.</i>	<i>En lo que toca al Mercosur, el Tratado de Asunción que da origen al bloque, tiene congruencia e identidad con las legislaciones de los cuatro miembros del Mercosur, y se encuentra reconocido en sus respectivas Constituciones.</i>
	<i>Las normas del Tratado de Asunción son de</i>

¹ WITKER, Jorge., "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE" Universidad de Valparaíso Chile, Universidad Nacional Autónoma de México- 1995. p. 18.

Para los Estados Unidos es un Acuerdo Congresional que requiere de una Ley de Implementación para regir en los Estados de la Unión y en consecuencia no tiene aplicación directa.²⁰¹ aplicación uniforme entre los miembros del bloque.

Para Canadá es un tratado obligatorio, debiendo las provincias y regiones reconocerlo y adecuarlo en su legislación doméstica para ponerlo en vigor.

En cuanto a las coincidencias de ambos acuerdos que se desprenden de su naturaleza jurídica son las siguientes:

TLCAN <i>(Tratado Internacional)</i>	MERCOSUR <i>(Tratado Internacional))</i>
<i>Instrumento que responde al auge de la globalización.</i>	<i>Es un instrumento dinámico que pugna por la integración.</i>
<i>Se rige por el Derecho Internacional Público.</i>	<i>Se norma por las disposiciones del Derecho Internacional Público.</i>
<i>Adopta los principios de la OMC.</i>	<i>Recoge los principios de la OMC y los enriquece con los objetivos del tratado de Montevideo de 1980.</i>
<i>Existen asimetrías entre los países miembros.</i>	<i>Las asimetrías también se hacen presentes entre los miembros.</i>
<i>Es un acuerdo que está inserto en una tradición histórica que pretende mantener el desarrollo económico armónico con justicia social y respeto al medio ambiente.</i>	<i>El Mercosur también se preocupa por un desarrollo económico, justicia social y respeto al medio ambiente.</i>

V.4. FUNDAMENTO JURÍDICO DEL TLCAN Y EL MERCOSUR

V.4.1. TLCAN.

México, Estados Unidos y Canadá son Estados federales, sin embargo existe una marcada diferencia entre los tres países en cuanto a la distribución de competencias. En México la regulación de la mayoría de las materias de relevancia económica son de competencia del Congreso de la Unión, como sucede por ejemplo en materia de importaciones, exportaciones, minería, banca, seguros, fianzas y en general servicios financieros, propiedad industrial y comercio, lo que da lugar a que en México el régimen jurídico de tales actividades sea único en todo el país. En los Estados Unidos y Canadá los estados o provincias tienen competencia legislativa en muchas de las materias mencionadas, lo cual da lugar a que el régimen jurídico no sea uniforme en todo el país. Por ello en la negociación del TLCAN esta situación llevó a que el

gobierno mexicano tratara de obtener el mejor trato posible para las mercaderías y servicios mexicanos no sólo en cuanto a la regulación federal de sus socios, sino especialmente respecto a las regulaciones locales.

Por esta razón, Estados Unidos y Canadá asumen de manera limitada obligaciones mediante tratados internacionales, en materias que internamente caen en la competencia legislativa de los estados o provincias; sobre todo en el caso de los Estados Unidos de América, para los que el TLCAN es un acuerdo ejecutivo (*executive agreement*), y por lo tanto no es aplicable en la legislación local. En el caso de México puede decirse que la mayoría de las materias cubiertas por el TLCAN son, en cuanto a su regulación interna, de la competencia del Congreso de la Unión. Sin embargo también hay materias de competencia local, como en el caso de la educación, salubridad, ecología, adquisiciones de bienes y servicios por entidades públicas locales, urbanismo, construcción y derechos de autor.

No obstante las materias de regulación local, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos otorga competencia plena para que el Ejecutivo Federal celebre tratados sobre los temas incluidos en el TLCAN, pues la Constitución en su artículo 89 fracción X, faculta al Presidente a celebrar tratados internacionales. Algunos autores han sostenido la tesis de que el Presidente no puede celebrar tratados en materias que, desde el punto de vista de distribución interna de competencias legislativas, caen dentro del ámbito competencial de las legislaturas locales. Este problema se ha interpretado por los especialistas bajo el criterio de que la Constitución da aplicabilidad en toda la República igualmente a las leyes del Congreso que a los tratados, como partes de la Ley Suprema de toda la Unión; solamente enumera materias de legislación federal respecto a leyes del Congreso, no respecto a los tratados. Es importante precisar que los tratados internacionales deben estar de acuerdo con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos para que formen parte de la ley suprema interna, establecida en el artículo 133 de la Constitución y por otra parte ha quedado

establecido que la facultad de celebrar tratados internacionales es exclusiva del Presidente; el Senado aprueba o desaprueba, pero no celebra, y los Estados de la Federación no pueden, en ningún caso, ni a través de órgano local alguno, celebrar acuerdos internacionales en ninguna materia.²⁰²

Ubicar al tratado en el ámbito nacional, federal o local de acuerdo al sistema jurídico mexicano no es sencillo. Por lo que toca a los dos últimos ámbitos, se han hecho ya las distinciones conducentes, no así del primero, y si se toma en cuenta que es la propia Constitución la que da origen a la distinción local y federal, por ende la Carta Fundamental es el ordenamiento nacional por excelencia pero no el único.²⁰³

Para aclarar su ubicación en el plano nacional debe considerarse que los tratados internacionales son ordenamientos celebrados por el Presidente de la República actuando como Jefe de Estado, o sea, como representante de los Estados Unidos Mexicanos ante el exterior. Dichos ordenamientos pueden referirse a materias que, desde el punto de vista de distribución interna de competencias, sean de la esfera local o federal, sin embargo la validez del instrumento jurídico, independientemente de las materias que regula, se encuentra subordinada exclusivamente a la Constitución; con lo que se concluye que los tratados internacionales son ordenamientos nacionales.

Esta aseveración se hace aún más evidente si se toma en consideración que el Presidente de la República tiene dos esferas de competencia: como Ejecutivo Federal y como Jefe de Estado, y que los tratados los celebra precisamente en este último carácter. Al respecto debe considerarse que los tratados internacionales no son leyes en sentido estricto. Cuando la Constitución los califica como "ley suprema" en el texto del artículo 133²⁰⁴, no da al término "Ley" la connotación técnica específica de ordenamiento general derivado del

²⁰² Art. 124 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

²⁰³ Por ejemplo en caso de suspensión de garantías, el decreto o Ley respectiva también merece el rango de ordenamiento nacional.

²⁰⁴ Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la ley suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las

proceso legislativo, sino que tan solo pretende establecer un principio de jerarquía conforme al que los tratados y leyes federales que están de acuerdo a la constitución son la normatividad jerárquicamente superior.

En ese sentido, y aunque la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos no estipula principios concretos para la integración de la región, si se pronuncia a favor de un crecimiento económico en el país, que procure el beneficio social y para ello da libertad al Estado para planear, conducir, coordinar y orientar la actividad económica nacional, y una de las herramientas que el estado ha implementado para conseguir los objetivos enunciados son los acuerdos comerciales con diferentes países y regiones en el mundo. El texto de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos manifiesta en su *artículo 25* lo siguiente:

"Corresponde al estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la soberanía de la nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta constitución.

El estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta constitución.

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el, Artículo 28 párrafo cuarto de la constitución, manteniendo siempre el gobierno federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

Asimismo podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente. La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta constitución.

Se observa que la Constitución mexicana pone de manifiesto el interés y conveniencia del gobierno de México por establecer una política de

disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los Estados. Art. 133 Constitución Política de

cooperación económica fundamentada en un marco constitucional y jurídico. En este último aspecto algunas Constituciones se pronuncian a favor del establecimiento de entidades supranacionales²⁰⁵ que coadyuven al desarrollo más armónico de las relaciones entre los estados.

V.4.2. MERCOSUR.

Las Constituciones de los países que forman parte del Mercosur se pronuncian de manera clara en la consecución de la unidad latinoamericana y se enuncian en los siguientes términos:

La Constitución de la República Oriental de Uruguay, establece en la sección primera "De la Nación y su soberanía, capítulo IV:

V.4.2.1. URUGUAY. Art. 6º. *En los tratados internacionales que celebre la república propondrá la cláusula de que todas las diferencias que surjan entre los países contratantes, serán decididas por el arbitraje u otros medios pacíficos. La República procurará la integración social y económica de los Estados Latinoamericanos, especialmente en lo que se refiere a la defensa común de sus productos y materias primas. Asimismo, propenderá a la efectiva complementación de sus servicios públicos.*

La Constitución de la República Federativa de Brasil²⁰⁶ establece en su artículo 4º, párrafo único lo siguiente:

V.4.2.2. BRASIL. Art. 4º. *La República Federativa del Brasil buscará la integración económica, política, social y cultural de los pueblos de América Latina, con vistas a la formación de una comunidad latinoamericana de naciones.*

En el caso de las Constituciones de Paraguay y Argentina²⁰⁷ no existe, como en caso de las anteriores, un pronunciamiento específico respecto a la integración latinoamericana, sin embargo en el caso del texto de la

²⁰⁵ Los Estados Unidos Mexicanos.

²⁰⁶ Artículo 145 de la Constitución de la República de Paraguay.

²⁰⁷ La Constitución de Brasil de 1988 presentaba los lineamientos de una política económica nacional encaminada claramente hacia el proteccionismo. aunque recogía en forma expresa el respeto por la libertad y la iniciativa particular en las actividades económicas, establecía reglas restrictivas en la explotación de los recursos naturales y los servicios de telecomunicaciones, y preveía pautas de fomento a favor de las empresas brasileras. DROMI., San Martino, Laura. "INDUSTRIA Y COMERCIO EN EL MERCOSUR". Ciudad Argentina- Madrid 1999. p.100.

²⁰⁸ Si bien no existen en la Constitución Argentina disposición alguna que refiera a la adopción de una doctrina económica determinada, la preocupación de los constituyentes argentinos por instaurar un sistema de libre comercio se advierte sin dificultad en las declaraciones, derechos y garantías contenidas en la parte programática del texto constitucional y en algunas normas de su parte orgánica. DROMI., San Martino, Laura. Idem. p.95

Constitución Argentina²⁰⁸ en la primera parte, capítulo Primero.

"Declaraciones, derechos y garantías" **en el artículo 27** manifiesta que:

V.4.2.3. ARGENTINA. "El Gobierno federal está obligado a afianzar sus relaciones de paz y comercio con las potencias extranjeras por medio de tratados que estén de conformidad con los principios de derecho público establecidos en esta Constitución."

Por su parte, la Constitución de la República del Paraguay, establece en su parte segunda, título I, capítulo II. "De las Relaciones Internacionales", **artículo 145 "Del orden jurídico supranacional"**: "La República del Paraguay, en condiciones de igualdad con otros estados, admiten un orden jurídico supranacional que garantice la vigencia de los derechos humanos, de la paz, de la justicia, de la cooperación y del desarrollo, en lo político, económico, social y cultural." Asimismo **La Constitución Paraguaya en su artículo 141** referido a los Tratados Internacionales anota:

V.4.2.4. PARAGUAY. "Los tratados internacionales validamente celebrados, aprobados por la ley del Congreso, y cuyos instrumentos de ratificación fueran canjeados o depositados, forman parte del ordenamiento legal interno con la jerarquía que determina el artículo 137."

El artículo 137 de la Ley Fundamental Paraguaya se manifiesta en los siguientes términos: "La ley suprema de la República es la Constitución. Ésta, los tratados, convenios y acuerdos internacionales aprobados y ratificados, las leyes dictadas por el Congreso y otras disposiciones jurídicas de inferior jerarquía, sancionadas en consecuencia, integran el derecho positivo nacional en el orden de prelación enunciado..."

Como se observa, los principios de las Constituciones enunciadas en lo que se refiere al tratamiento y establecimiento de las *relaciones internacionales* coinciden armoniosamente en todos los casos, ya que se plantea que la mejor

²⁰⁸ En el caso de la Argentina, su Constitución consagra en el artículo 75 la supremacía de los tratados internacionales frente a las leyes internas. Tal norma no tiene desgraciadamente correspondencia en el sistema constitucional brasileño que sostiene que los tratados no prevalecen automáticamente sobre las leyes nacionales y que además imposibilita la sumisión a un ordenamiento jurídico supranacional. La asimetría del tratamiento constitucional respecto a la jerarquía de los tratados con relación a las leyes internas no es un problema académico, sino que vulnera el principio básico de la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados parte consagrado en el artículo 2 del Tratado de Asunción, que constituye el proyecto regional. DE LA BALZE., Felipe. (compilador) "EL FUTURO DEL MERCOSUR- ENTRE LA RETÓRICA Y EL REALISMO" Asociación de Bancos de la Argentina- Buenos Aires 2000. p. 22 y 213.

forma de conseguir esa vinculación es sobre las bases de la independencia nacional, respeto de los derechos humanos, autodeterminación de los pueblos, no intervención, igualdad de los Estados, defensa de la paz, solución pacífica de los conflictos y cooperación entre los pueblos para el progreso de la humanidad.

V.5. FINES DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR

V.5.1. TLCAN.- El preámbulo del tratado establece los fines perseguidos por las partes.

- Reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre sus naciones;
- Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional;
- Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y servicios producidos en sus territorios;
- Reducir las distorsiones en el comercio;
- Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial;
- Asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión;
- Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación;
- Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual.
- Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida de sus respectivos territorios.
- Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y conservación del medio ambiente;
- Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público; y Promover el desarrollo sostenible;

V.5.2. MERCOSUR.- El artículo 1º segundo párrafo nos habla de los fines del Mercosur:

- Constituir un mercado común
- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;
- El establecimiento de un arancel externo común,
- La adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados, o agrupaciones de Estados;
- Coordinación de posiciones en foros económicos- comerciales, regionales e internacionales; así como
- Lograr la integración económica, política, social y cultural de los pueblos de América Latina, con vistas a la formación de una comunidad latinoamericana de naciones.

V.5.3. Coincidencias y diferencias.

En los fines del TLCAN y del Mercosur, es posible hacer una distinción que responde a fines que enuncian sus aspiraciones y fines propios de la naturaleza del esquema de integración que configuran. En ese contexto el TLCAN es un tratado más amplio que el Mercosur por los "temas nuevos" que contiene tales como los aspectos laborales y ambientales; a través de sus fines el TLCAN da líneas generales de su esquema de integración y profundiza en sus aspiraciones de carácter general. Entre los fines que contienen aspectos propios de su naturaleza se encuentra la creación de un mercado más extenso y seguro para bienes y servicios, estableciendo para ello reglas claras de intercambio comercial desarrollando los derechos y obligaciones que se derivan del GATT y de otros instrumentos internacionales, fomentar nuevas oportunidades de empleo al tiempo que se mejoran las condiciones laborales y los niveles de vida de la población y la conservación del medio ambiente.

El Mercosur a través de sus fines describe su esquema de integración; por lo que todos sus fines son conforme a su naturaleza menos uno, que como aspiración, enmarca la integración económica, social, política y cultural de los pueblos de América Latina, con vistas a la formación de una "comunidad latinoamericana de naciones".

V.6. OBJETIVOS DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR.

V.6.1. TLCAN.- Los objetivos establecidos en el artículo 102 del capítulo primero del TLCAN son:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las partes;

V.6.2. MERCOSUR.- El preámbulo del Tratado de Asunción da cuenta de los objetivos del mercado común:

- Lograr la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.
- Aprovechar los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio;

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.
- Lograr una adecuada inserción para sus países dentro de los grandes espacios económicos.
- Avanzar en el esfuerzo tendiente al desarrollo en forma progresiva de la integración de América Latina.
- Promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y de modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de los bienes y servicios disponibles a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes;
- Reafirmar su voluntad política de dejar establecidas las bases para una unión cada vez más estrecha entre sus pueblos, con la finalidad de alcanzar los objetivos arriba mencionados.

V.6.3. Coincidencias y diferencias.

El TLCAN en sus primeros dos objetivos apuntala la naturaleza de la zona de libre comercio, así como también considera entre ellos a los derechos de propiedad intelectual; asimismo al ser un acuerdo de segunda generación considera entre sus objetivos el establecimiento de las instancias y procedimientos adecuados para la solución de controversias con lo que instaura un marco de seguridad jurídica para las partes. El TLCAN también con visión de futuro considera la extensión del tratado y sus beneficios mediante otras formas de integración, objetivo que se adelantó por mucho a la creación del ALCA.

El Mercosur por su parte entre sus objetivos aspira a la integración de sus mercados y conforme a su naturaleza, va mas allá que una zona de libre comercio al tiempo que compromete más aún la soberanía de sus Estados Parte, al establecer la necesidad de coordinar sus políticas macroeconómicas, de los objetivos del Mercosur es evidente que no tiene un sentido netamente comercial como el TLCAN, sino que cobija la aspiración bolivariana de la integración a través de una unión latinoamericana.

V.7. PRINCIPIOS RECTORES DEL TLCAN Y DEL MERCOSUR.

V.7.1. TLCAN

- **Trato nacional.-** El principio fundamental en materia de comercio de bienes es el de trato nacional, entendido este en el sentido establecido en el artículo III del GATT, incluyendo sus notas interpretativas, y a tal efecto se incorporan tales disposiciones al TLCAN.²⁰⁹ Este principio se refiere a que cada país miembro en el Tratado, debe considerar como originarios de su territorio a las mercancías, servicios y personas que ingresan al mismo provenientes de otro estado parte, esto es, que no se puede discriminar ningún producto por su nacionalidad, excepto lo estipulado en el capítulo VI del Tratado.
- **Trato de la Nación más favorecida.-** Este principio se pronuncia en razón de la igualdad con que se debe tratar a cualquier mercancía, servicio o persona, que sea objeto de tráfico comercial entre los países miembros, de manera que cualquier beneficio concedido a cualquier producto de una de las partes debe ser extensivo al resto de las partes. Se relaciona este principio con el artículo XXIV del GATT mediante el cual un grupo de países que forman una zona de libre comercio o una unión aduanera, pueden excluir a terceros países de los beneficios que otorga el principio de la nación más favorecida.
- **Transparencia.-** Se contempla en el capítulo XVIII del tratado, y obliga a los tres países a notificar cualquier modificación, adición o reforma que se pretenda realizar a las legislaciones domésticas de los Estados y que tienen relación con aspectos regulados en el tratado, a fin de evitar controversias entre operadores económicos.

V.7.2. MERCOSUR

- **Progresividad.-** Este principio supone la formación gradual de la integración. Su importancia deviene de las dificultades de orden económico y jurídico que se plantean en los Estados miembros en el momento de la creación de la Comunidad, pues se hace necesario hacer modificaciones en cada uno de ellos para adecuar el ordenamiento jurídico y la estructura productiva de los Estados a la nueva situación.
- **Reciprocidad.-** Este principio se refiere a la correspondencia mutua de un Estado con otro. La palabra reciprocidad traduce la filosofía misma de la integración; no habrá integración si no existe una recíproca intradelegación e interdelegación de competencias, fundamentalmente las jurisdicciones para crear un tribunal superior de resolución de los conflictos que se generen.²¹⁰
- **Igualdad.-** La comunidad exige correspondencia entre sus partes, y entre ellas debe existir igualdad. La igualdad entre los Estados constituye uno de los principios fundamentales para el establecimiento de una Comunidad.
- **Solidaridad.-** Este principio es protagónico en el sistema. Ha sido invocado por el Tribunal de Justicia Europeo en relación con la negativa deliberada de un estado a cumplir sus obligaciones comunitarias, así como para apoyar o afirmar su competencia exclusiva en materia de política comercial.

²⁰⁹ ...trato nacional significa, respecto a un estado o provincia, un trato no menos favorable que el trato más favorable que dicho estado o provincia conceda a cualesquiera bienes similares, competidores directos o sustitutos, según el caso, de la Parte de la cual sea integrante. Artículo. 301 del texto oficial del TLCAN.

²¹⁰ El Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados de las Partes. Artículo 2. Texto del Tratado de Asunción.

V.7.3. Coincidencias y diferencias.

En esta parte es necesario observar que los principios se distinguen de acuerdo a la finalidad de los tratados, por una parte el TLCAN configura una zona de libre comercio y el Mercosur se pronuncia en el establecimiento de un mercado común.

De alguna manera los principios del trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia emanados del GATT, se encuentran considerados expresa o tácitamente dentro de ambos tratados. Sin embargo en el caso del Mercosur la progresividad aunque con un enfoque diferente también se aplica en la desgravación del universo arancelario, debido a que la integración obedece a un proceso gradual; la reciprocidad obedece a la naturaleza misma del mercado común que precisa una concesión de jurisdicciones para el pleno funcionamiento del mercado común y con ello, aprovechar los beneficios que se reporten con esa delegación, por su parte el principio de igualdad establece un requisito indispensable entre los Miembros, debido a que una vez integrado plenamente el mercado común y sus políticas macroeconómicas internas estén homologadas en cada uno de ellos, su tratamiento como bloque hacia el exterior será posible únicamente en un plano de igualdad.

V.8. PROPUESTA DE CARÁCTER GENERAL DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y MERCOSUR.

V.8.1. Insuficiencia de la propuesta actual.

Con base a las negociaciones y pláticas que se han venido llevando a cabo desde 1994 hasta la fecha, entre México y Mercosur, se puede señalar que en la actualidad la propuesta de acuerdo que se sigue concertando, se refiere a la firma del "tipo 4+1", es decir la negociación de México de manera directa con la postura del bloque compuesto por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Esta iniciativa se orienta de manera concreta, a la construcción de un "marco jurídico que propicie las condiciones necesarias para el crecimiento y la diversificación de las corrientes de comercio, en forma compatible con las potencialidades existentes", aunque aclaran, "este nuevo acuerdo, si bien será

transitorio, deberá reflejar la dirección actual y potencial de las relaciones entre cada uno de los países del Mercosur y México. En este sentido, tendrá un carácter esencialmente comercial y será de tipo selectivo y recíproco (con concesiones producto a producto)".²¹¹

De la adjetivización que se hace de dicho tratado (transitorio, selectivo y comercial), se puede derivar que la intención inicial de los países del Mercado Común del Sur, se circunscribe a una tarea de actualización de manera colectiva, de los acuerdos de complementación económica que México ha celebrado en algún momento con Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina; y de las cuales hoy sólo se conservan como vigentes los de los dos últimos países. Si bien la actualización de un ACE que está por vencer (Argentina), es importante, y la implementación de un ACE que hoy no existe (Brasil) sería conveniente; la propuesta, conforme a la intención de sus condiciones, no se comprende la profundidad con el momento estratégico que se vive en la zona y en el mundo.

Los ACE, como ya se fundamentó en los capítulos III y IV fueron importantes en su momento y contribuyeron a dar rumbo al intercambio comercial de las últimas décadas del siglo pasado. No obstante, a cuatro años de que inicie un ALCA, los principales países de la región no pueden estar implementando esquemas de integración obsoletos que en nada apoyarían su crecimiento con visión de futuro; y poco les favorecerían frente a la competencia extrarregional.

Por ello se considera como insuficiente la propuesta de acuerdo que actualmente se discute, porque no contribuiría a la mejora de los países, respecto a las pláticas que paralelamente se están llevando a cabo respecto al acuerdo de libre comercio de las Américas. Su carácter transitorio le quitaría vigencia y le restaría certeza jurídica al intercambio empresarial. Circunscribirlo al tema de bienes, lo definiría como obsoleto desde su firma, cuando ALCA propone servicios, inversión e incluso personas; además de los "temas nuevos" como laborales, ecológicos y otros. Volver a manejar el

²¹¹ CAMPBELL, Jorge. Entrevista "Acuerdo México- Mercosur". Cámara de comercio argentino- mexicana. p. 5.

criterio selectivo "producto a producto", cuando en ALCA se plantea todo el universo arancelario de productos, sería validar una negociación, en los criterios de 1960.

De igual modo el problema del Mercosur se refiere al tiempo; al espacio que requiere para integrarse como una "unión aduanera perfecta", y definir sus relaciones principalmente con la región y con el ALCA más allá de las líneas planteadas extrarregionalmente. Los problemas económicos enfrentados desde 1999 con la crisis de Brasil; continuados con la actual crisis Argentina, no le han dado la estabilidad suficiente para consolidar su esquema de comercio intrarregional, ya que las permanentes presiones a sus exportaciones e importaciones, los han obligado a aplicar frecuentes excepciones. Lo mismo ha sucedido con el arancel externo común (AEC), que a pesar del cumplimiento de su programa cronológico, también se ha visto afectado por múltiples excepciones, a la luz de las presiones económicas sufridas principalmente por Brasil y Argentina. En el caso del AEC, también puede agregarse que ante la firma del acuerdo 4+1 entre Mercosur y Chile, quedó evidenciado el desfase de aranceles, en cuanto que Chile maneja una tasa seis puntos promedio inferior que el Mercado Común del Sur, para todas las importaciones.

También hemos señalado como parte de su insuficiencia el hecho de que no establece una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión; así como tampoco se ha llevado a cabo una eliminación total de las tarifas arancelarias entre sus estados miembros y eliminación de aduanas internas.

La falta de solidez actual del esquema de integración del Mercosur, identificado como una Unión Aduanera Imperfecta, guarda una relación directa con la propuesta de acuerdo que negocia actualmente con México. El avance de su perfeccionamiento, si bien es de competencia interna; hacia el exterior y frente a fechas establecidas como el 2005 para firma del ALCA, determina el acuerdo tipo que debe seguirse; y en este sentido resulta doblemente insuficiente la propuesta del acuerdo "4+1" que está planteando.

El perfil actual del Mercosur no le da una solidez, por lo menos en el terreno jurídico, para orientar un acuerdo bajo la inspiración de un modelo europeo de unión aduanera.

V.8.2. Propuesta general.

Ante la insuficiencia de la propuesta de acuerdo comercial hecha por Mercosur; y ante la imperfección de su esquema de integración, que en lo jurídico se refleja en desfases importantes (falta de legislación única en materia de prácticas desleales; falta de entidad con rango de autonomía, que dé garantía a nacionales y extranjeros en los procedimientos antidumping; falta de reglamentación en compras del sector público; entre otros), la PROPUESTA GENERAL entre México y Mercosur, debe privilegiarse hacia un TRATADO DE LIBRE COMERCIO. Esta propuesta tendría las siguientes ventajas:

1. Adopción de un esquema de integración de segunda generación.
2. Posibilidad de firmar un TLC de amplio impulso.
3. Actualización de la infraestructura jurídica comercial que rige actualmente a los países miembros.
4. Consolidación de la experiencia acumulada en materia de integración.
5. Reactivación de la actividad comercial y económica de la zona.
6. Suma de la fortaleza económica de la región.
7. Mejor margen de negociación ante el ALCA.
3. Respuesta latinoamericana ante el ALCA.
9. posibilidad de avanzar hacia una unión económica latinoamericana.

El tipo de tratado debe ser de amplio impulso, o sea, que comprenda tanto bienes, como servicios, inversión y personas; de igual modo que incluya un programa de desgravación total, que abarque todo el universo arancelario de productos. Además que incorpore apartados que brinden una mejor certidumbre y seguridad a productores, exportadores, importadores e inversionistas, tales como compras del sector público, propiedad intelectual, normas técnicas, y un mecanismo claro y eficiente que ayude a la solución de

controversias, entre otros; y asimismo, que involucre parte de los “temas nuevos” que les sean afines, como los laborales, ecológicos y democráticos. De manera especial, deberá contener aspectos que delimiten los derechos y obligaciones de los estados parte, tomando en cuenta el grado de desarrollo de cada uno de ellos siguiendo el artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980.

Desde este enfoque, el tratado propuesto iría mucho en la línea del TLCAN, cuyo desarrollo técnico jurídico facilita el comercio y la seguridad a las empresas y al mercado, sin embargo, los temas deberán enriquecerse en la experiencia de los países involucrados, bajo una óptica de complementación y desarrollo compartido.

La firma de este tratado requiere finalmente de la voluntad política de las partes. De dejar atrás conceptos superados de hegemonías regionales y subregionales; y de entender con visión de futuro, que su verdadera competencia es extrarregional.

V.8.3. propuesta a largo plazo.

La diferencia principal entre los fines, objetivos y principios del TLCAN y Mercosur; es que los del segundo siempre incluyen la visión bolivariana de lograr al final del esquema de integración, un **mercado común latinoamericano**; es decir conservan en todo momento la “vocación continental” que parte y nace de la cultura compartida. Por el contrario, el TLCAN, mas allá de su certeza jurídica, no incluye ni prevé la visión de un mundo económico latinoamericano que se pueda construir en base al origen y a la cultura.

Bajo una visión histórica será importante que el tratado a celebrarse entre México y el Mercosur, además de buscar la integración eficiente y el acuerdo exitoso; no renuncie dentro de su clausulado, como lo hacen los propios estatutos del Mercosur, a consignar una visión de largo plazo de llegar en algún momento a un mercado común latinoamericano, a una visión económica de América Latina.

V.8.4. Fines del tratado.

A continuación se hace una propuesta de carácter general, con base al análisis comparado de TLCAN y Mercosur, sobre los posibles fines, objetivos y principios de un TLC.

- *Reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre sus naciones;* TLCAN
- *Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional;* TLCAN
- *Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y servicios producidos en sus territorios;* TLCAN
- *Reducir las distorsiones en el comercio;* TLCAN
- *Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial;* TLCAN
- *Asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión;* TLCAN
- *Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación;* TLCAN
- *Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.* TLCAN
- *Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual.* TLCAN
- *Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida de sus respectivos territorios.* TLCAN
- *Emprender todo lo anterior de manera congruente con la protección y conservación del medio ambiente;* TLCAN
- *Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público; y* Mercosur
- *Promover el desarrollo sostenible.* Mercosur

V.8.5. Objetivos del tratado.

- *Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes, servicios, inversiones y personas entre los territorios de las Partes;* TLCAN
- *Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;* TLCAN
- *Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;* TLCAN
- *Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las partes;* TLCAN
- *Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y* TLCAN
- *Lograr la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.* Mercosur
- *Lograr una adecuada inserción para sus países dentro de los grandes espacios económicos.* Mercosur
- *Avanzar en el esfuerzo tendiente al desarrollo en forma progresiva de la* Mercosur

integración de América Latina.

- *Promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y de modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de los bienes y servicios disponibles a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes;* Mercosur
- *Reafirmar su voluntad política de dejar establecidas las bases para una unión cada vez más estrecha entre sus pueblos, con la finalidad de alcanzar los objetivos.* Mercosur

V.8.6. Principios del tratado.

La configuración de una zona de libre comercio de Mercosur con México debe rescatar los principios básicos de ambos tratados, tales como:

- **Trato nacional.**- Establecido en el artículo III del GATT, es uno de los principios elementales del TLCAN. Este principio se refiere a que cada país miembro en el Tratado, debe considerar como originarios de su territorio a las mercancías, servicios y personas que ingresan al mismo provenientes de otro Estado Parte, esto es, que no se puede discriminar ningún producto por su nacionalidad, excepto lo estipulado en el capítulo VI del Tratado. TLCAN
- **Trato de la Nación más favorecida.**- Este principio se pronuncia en razón de la igualdad con que se debe tratar a cualquier mercancía, servicio o persona, que sea objeto de tráfico comercial entre los países miembros, de manera que cualquier beneficio concedido a cualquier producto de una de las partes debe ser extensivo al resto de las partes. Se relaciona este principio con el artículo XXIV del GATT mediante el cual un grupo de países que forman una zona de libre comercio o una unión aduanera, pueden excluir a terceros países de los beneficios que otorga el principio de la nación más favorecida. TLCAN
- **Transparencia.**- Este principio obliga a los tres países a notificar cualquier modificación, adición o reforma que se pretenda realizar a las legislaciones domésticas de los Estados y que tienen relación con aspectos regulados en el tratado, a fin de evitar controversias entre operadores económicos. TLCAN
- **Reciprocidad.**- Este principio se refiere a la correspondencia mutua de un Estado con otro. La palabra reciprocidad traduce la filosofía misma de la integración; no habrá integración si no existe una recíproca intradelegación e interdelegación de competencias. Mercosur

V.9. CAPÍTULOS COMPLEMENTARIOS.

Por su propia naturaleza, hay puntos a proponer que resultan complementarios para las partes y de más dúctil negociación; a manera de ejemplo, en esta propuesta de carácter general y dentro de un esquema de derecho comparando entre TLCAN y Mercosur, se analizan los siguientes temas: Trato nacional y acceso de bienes al mercado; reglas de origen; energía; revisión y solución de controversias de antidumping y cuotas compensatorias y solución de controversias.

V.9.1. Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado.

La segunda parte del TLCAN se ocupa del comercio de bienes y está integrada por los capítulos III a IV. El capítulo III se refiere al trato nacional y al acceso de bienes al mercado y contiene dos anexos especiales, uno sobre la industria automotriz y otro referido al sector textil y del vestido.²¹² El articulado del capítulo está subdividido en cinco secciones que se ocupan respectivamente del trato nacional, aranceles, medidas no arancelarias, consultas y definiciones.

El *principio fundamental* en materia de comercialización de bienes es el trato nacional, entendiéndolo en el sentido que manifiesta el artículo III del GATT, incluyendo sus notas de interpretación, y a tal efecto se incorporan tales disposiciones al TLCAN.²¹³

El punto fundamental del artículo III del GATT es su párrafo 4, según el cual debe darse un tratamiento no menos favorable a los productos del territorio de un Estado contratante importados a otro Estado contratante que el que dé a los productos similares de origen nacional con respecto a las leyes, reglamentos y requisitos relativos a su venta, oferta de venta, compra, transporte, distribución o uso internos. Dentro del TLCAN se prevé que el trato nacional significa respecto a una provincia o un estado interno, un trato no menos favorable que el trato más favorable que tal provincia o estado conceda a bienes similares, competidores directos o sustitutos del Estado Parte del cual sean integrantes. Así por ejemplo en el estado de Nueva York deberá darse a los bienes mexicanos un trato equivalente o igual al trato más

²¹² Este capítulo se aplicará al comercio de bienes de una Parte, incluyendo:

- a. los bienes comprendidos en el Anexo 300-A, "Comercio e inversión en el sector automotriz";
- b. los bienes comprendidos en el Anexo 300-B, "Bienes textiles y del vestido"; y
- c. los bienes comprendidos en otro capítulo de esta Parte; salvo lo previsto en tales anexos o capítulos. Art. 300 "Ámbito de aplicación", TLCAN.

²¹³ 1. 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 las Partes sean parte, se incorporan a este Tratado y son parte integrante del mismo.

2. Las disposiciones del párrafo 1 referentes a trato nacional significarán, respecto a un estado o provincia, un trato no menos favorable que el trato más favorable que dicho estado o provincia conceda a cualesquiera bienes similares, competidores directos o sustitutos, según el caso, de la Parte de la cual sea integrante.

3. Los párrafos 1 y 2 no se aplicarán a las medidas enunciadas en el Anexo 301.3. Artículo 301, inciso 1. TLCAN.

favorable que dé Nueva York a cualesquiera bienes estadounidenses similares. Es importante señalar que el principio del trato nacional implementado en el TLCAN tiene excepciones, pues no se aplica a las materias previstas en el anexo 301.3.

La parte referida a los aranceles es la más extensa del capítulo tercero, pues está tratada en los artículos que van del 302 al 308.

El artículo 302 establece otro importante principio fundamental, por virtud del cual ninguna de las partes podrá incrementar ningún arancel aduanero vigente, o establecer ningún arancel aduanero sobre bienes originarios de otro Estado Parte, salvo que el mismo TLCAN disponga otra cosa y se prevé la desgravación progresiva de conformidad con las lista de desgravación arancelaria que están incluidas como anexo 302.2 o lo dispuesto en el anexo 300-B, así como la posibilidad de que se lleguen a acuerdos de desgravación acelerada.²¹⁴

El artículo 303 representa una enorme trascendencia para la industria maquiladora y otro sector de importadores, ya que limita el reembolso, exención y disminución de aranceles aduaneros sobre bienes importados a un Estado Parte que son posteriormente exportados al territorio de alguno de los Estados Parte, salvo cuando el TLCAN disponga otra cosa. Con relación a estas disposiciones cabe señalar que para México entraron en vigor con

²¹⁴ 1. *Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna de las Partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios.*

2. *Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, cada una de las Partes eliminara progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, en concordancia con sus listas de desgravación incluidas en el Anexo 302.2.*

3. *A solicitud de cualquiera de ellas, las Partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros prevista en sus listas de desgravación. Cuando dos o más de las Partes, de conformidad con sus procedimientos legales aplicables, aprueben un acuerdo sobre la eliminación acelerada del arancel aduanero sobre un bien, ese acuerdo prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o periodo de desgravación señalado de conformidad con sus listas para ese bien.*

4. *Cada una de las Partes podrá adoptar o mantener medidas sobre las importaciones con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas según una cuota mediante aranceles (arancel cuota) establecido en el Anexo 302.2, siempre y cuando tales medidas no tengan efectos comerciales restrictivos sobre las importaciones, adicionales a los derivados de la imposición del arancel cuota.*

5. *A petición escrita de cualquiera de las Partes, la Parte que aplique o se proponga aplicar medidas sobre las importaciones de acuerdo con el párrafo 4 realizará consultas para revisar la administración de dichas medidas Artículo 302, sección B "Aranceles". TLCAN.*

relación a las exportaciones realizadas a partir del 1 de enero del año 2001, y establece también excepciones a este artículo.²¹⁵

Dentro de la regulación de este apartado en el TLCAN, el artículo 305 se refiere a que las Partes deben permitir en algunos casos la importación temporal sin pago de aranceles²¹⁶ y por su parte el artículo 306 se refiere a la

²¹⁵ *1 Salvo que se disponga otra cosa en este artículo, ninguna de las Partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con un bien importado a su territorio, a condición de que el bien sea:*

- a. posteriormente exportado a territorio de otra Parte;*
- b. utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte;*
- c. sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte, 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 en relación con el bien que se haya posteriormente exportado al territorio de esa otra Parte.*

2 Ninguna de las Partes, a condición de exportar, podrá reembolsar, eximir, ni reducir:

- a. las cuotas antidumping o compensatorias que se apliquen de acuerdo con las leyes internas de una Parte y no sean incompatibles con las disposiciones del Capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias";*
- b. las primas que se ofrezcan o recauden sobre bienes importados, derivadas de cualquier sistema de licitación relativo a la aplicación de restricciones cuantitativas a la importación, de aranceles- cuota, o de cupos de preferencia arancelaria;*
- c. los derechos aplicados de conformidad con la Sección 22 de la United States Agricultural Adjustment Act, sujeto a las disposiciones del Capítulo VII, "Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias"; o*
- d. los aranceles aduaneros, pagados o adeudados, respecto de un bien importado a su territorio y sustituido por un bien idéntico o similar que sea subsecuentemente exportado a territorio de otra Parte.*

3 Cuando un bien se importe a territorio de una Parte de conformidad con un programa de diferimiento de aranceles aduaneros y subsecuentemente se exporte a territorio de otra Parte o se utilice como material en la producción de un bien subsecuentemente exportado a territorio de otra Parte o se sustituya por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte, la Parte de cuyo territorio se exportó el bien: (...)

²¹⁶ *Cada una de las Partes autorizará la importación temporal libre de arancel aduanero a:*

- a. equipo profesional necesario para el ejercicio de la actividad, oficio o profesión de la persona de negocios que cumpla con los requisitos de entrada temporal de acuerdo con las disposiciones del Capítulo XVI, "Entrada temporal de personas de negocios";*
- b. equipo de prensa o para la transmisión al aire de señales de radio o de televisión y equipo cinematográfico;*
- c. bienes importados para propósitos deportivos o destinados a exhibición o demostración; y*
- d. muestras comerciales y películas publicitarias,*
- e. que se importen de territorio de otra Parte, independientemente de su origen y de que en territorio de la Parte se encuentren disponibles bienes similares, competidores directos o sustituibles.*

1 Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna de las Partes sujetará la importación temporal libre de arancel aduanero de un bien del tipo señalado en los incisos 1(a), (b) o (c), a condiciones distintas de las siguientes:

- a. que el bien se importe por un nacional o residente de otra Parte que solicite entrada temporal;*
- b. que el bien se utilice exclusivamente por la persona visitante, o bajo su supervisión personal, en el desempeño de su actividad, oficio o profesión;*
- c. que el bien no sea objeto de venta o arrendamiento mientras permanezca en su territorio;*
- d. que el bien vaya acompañado de una fianza que no exceda 110 % de los cargos que se adeudarían en su caso por la entrada o importación definitiva, o de otra forma de garantía, reembolsables al momento de la exportación del bien, excepto que no se exigirá fianza por los aranceles aduaneros sobre un bien originario;*
- e. que el bien sea susceptible de identificación al exportarse;*
- f. que el bien se exporte a la salida de esa persona o en un plazo que corresponda razonablemente al propósito de la importación temporal; y*
- g. que el bien se importe en cantidades no mayores de lo razonable de acuerdo con el uso que se le pretende dar.*

2. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna de las Partes sujetará la importación temporal libre de arancel aduanero de un bien del tipo señalado en el inciso 1(d), a condiciones distintas de las siguientes:

- a. que el bien se importe solo para efectos de levantamiento de pedidos de bienes de otra Parte o de otro país que no sea Parte, o que los servicios se suministren desde territorio de otra Parte o desde otro país que no sea Parte;*
- b. que el bien no sea objeto de venta ni arrendamiento, y se utilice sólo para demostración o exhibición mientras permanezca en su territorio;*
- c. que el bien sea susceptible de identificación al exportarse;*
- d. que el bien se exporte en un plazo que corresponda razonablemente al propósito de la importación temporal,*
- y*
- e. que el bien se importe en cantidades no mayores a lo razonable de acuerdo con el uso que se pretenda darle*

obligación que tienen las partes de permitir la importación, exenta de aranceles aduaneros y cuya disposición está sujeta al anexo 307.1.

Otro artículo que norma este capítulo es el 309 referido a que ninguna parte mantendrá o establecerá prohibición o restricción alguna a la importación de cualquier bien de otra parte o a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado al territorio de otra parte. El artículo XI del GATT, prohíbe las restricciones diversas a las tributarias, tales como cuotas, licencias y permisos de importación, por lo que el párrafo 2 del artículo 310 es ejemplificativo de lo que las Partes consideran prohibido por la disposición del GATT.²¹⁷

El TLCAN fue negociado con metas claras y ambiciosas, por un parte se fundamenta en los principios que se han analizado y en los que se manifiesta la voluntad de los tres socios de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio.

Para el caso del **Mercosur**, éste considera que la ampliación de los mercados, constituye una condición fundamental para acelerar los procesos de desarrollo con justicia social, insertando a sus países en los grandes espacios económicos y con ello dejar patente la base para una unión cada vez más estrecha de sus pueblos. Así, el tratado fundacional del Mercosur (Tratado de Asunción) en su artículo 4 señala lo siguiente:

3. Cuando un bien que se importe temporalmente libre de arancel aduanero de conformidad con el párrafo 1 no cumpla cualquiera de las condiciones que una Parte imponga conforme a los párrafos 2 y 3, esa Parte podrá aplicar los aranceles aduaneros y cualquier otro cargo que se adeudaría por la entrada o a la importación definitiva del mismo.

4. Sujeto a las disposiciones del Capítulo XI, "Inversión", y XII, "Comercio transfronterizo de servicios":

a. cada una de las Partes permitirá que los contenedores y los vehículos utilizados en transporte internacional que hayan entrado en su territorio provenientes de otra Parte, salgan de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de los vehículos o contenedores;

b. ninguna Parte podrá exigir fianza ni imponer ninguna sanción o cargo sólo en razón de que el puerto de entrada del vehículo o del contenedor sea diferente al de salida;

c. ninguna de las Partes condicionará la liberación de ninguna obligación, incluida una fianza que haya aplicado a la entrada de un vehículo o de un contenedor a su territorio, a que su salida se efectúe por un puerto en particular; y

d. ninguna de las Partes exigirá que el vehículo o el transportista que traiga a su territorio un contenedor de territorio de otra Parte, sea el mismo que lo lleve a territorio de otra Parte. Artículo 305. "Importación temporal de bienes" TLCAN.

217 : Ninguna de las Partes establecerá derechos aduaneros del tipo señalado en el Anexo 310.1, sobre bienes originarios : Cada una de las Partes expresada en el Anexo 310.1 podrá mantener los derechos existentes de este tipo en concordancia con dicho anexo. Artículo 310. "Derechos Aduaneros". TLCAN.

“En las relaciones con terceros países, los Estados Partes *asegurarán condiciones equitativas de comercio*. A tal efecto, aplicarán sus legislaciones nacionales para inhibir importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, dumping o cualquier otra práctica desleal...”

En el primer pronunciamiento hecho por este párrafo se entiende que las condiciones equitativas de comercio corresponden a una igualdad en el tratamiento de los objetos del comercio sin hacer ningún tipo de discriminación, por lo que resulta evidente que para cualquier negociación del bloque con un tercer país se deben conceder los beneficios emanados del General Agreement Trade and Tariffs (GATT).

Dentro de la normativa que compone el Mercosur los principios de Trato Nacional o de Nación más favorecida están amparados por las disposiciones del GATT en lo que se refiere a los tratados internacionales aunque no se encuentran enunciados de manera expresa.

Mientras que en una relación regulada por el TLCAN, los principios deben estar considerados en la estructura misma del tratado. Aunque resulta claro que los principios de no discriminación son normas indispensables dentro de cualquier negociación, o de lo contrario ningún país negociaría con otro si éste no le concediera un trato de igualdad y respeto a su normatividad interna.

En ese contexto es importante mencionar que en el caso de un TLC entre México y el Mercosur el trato nacional y el acceso de bienes al mercado es uno de los rubros en los que necesariamente se deben equilibrar los intereses de ambas partes, para que los productos puedan circular sin restricción alguna entre los países firmantes. Además es benéfico que en el caso de México ya tiene prediseñado, en virtud del TLCAN, la manera de frenar las importaciones que entren en condiciones de discriminación de precios o dumping; que son conflictos que también el Mercosur considera y que por ello no habría problema en diseñar un marco aplicable al nuevo tratado. Es evidente que las condiciones globales de la economía precisan una labor normativa que equilibre el actuar entre los países de diverso grado de desarrollo, es así como

el Trato Nacional y Acceso de bienes al Mercado es el primer requisito para que el tratado entre México y el Mercosur lleguen a un buen puerto.

V.9.2. Reglas de origen.

La desgravación arancelaria prevista en el TLCAN, debe operar exclusivamente en beneficio de los productores de las partes, de ahí la necesidad de establecer reglas de origen, a fin de determinar a qué bienes se les aplica la desgravación o, dicho en otros términos, cuándo los bienes se consideran originarios de las Partes y por ende les es aplicable la desgravación.²¹⁸

En el TLCAN estas normas están consideradas en los artículos 401 al 415 y cuenta con cuatro anexos aplicables al mismo.

En el artículo 401 se establecen las reglas para determinar cuándo un bien debe considerarse originario del territorio de una Parte²¹⁹; el 402 establece las reglas para determinar el valor del contenido regional²²⁰; 403 establece algunas consideraciones especiales para bienes de la industria automotriz.

²¹⁸ El *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, disposición que debe ser cumplimentada de acuerdo al calendario de desgravación arancelaria convenido por los miembros.

²¹⁹ *Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, un bien será originario de territorio de una Parte cuando:*

- 1. el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, según la definición del Artículo 415;²¹⁹*
- 2. cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo;*
- 3. el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o*
- 4. excepto para bienes comprendidos en los Capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i. el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o*
 - ii. la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente;**

Siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior al 60 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50 por ciento cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo. Artículo 401 "Contenido Regional". TLCAN.

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 5, cada una de las Partes dispondrá que el valor de contenido regional de un bien se calcule, a elección del exportador o del productor del bien, sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 o del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.

2. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien, sobre la base del siguiente método de valor de transacción:

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.; y

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

De este modo es indispensable que para que los productos sean beneficiados, deben provenir exclusivamente de los países miembros y no aquellos que no reúnan las características exigidas. Los productos deben ser plenamente identificados de acuerdo a lo que establece el capítulo IV del TLCAN "Reglas de origen". Antes de precisar cuáles bienes se consideran como originarios en la zona, conviene precisar aquellos bienes que se consideran obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en el territorio de una o más Partes, dichos bienes son los siguientes:

- a) minerales extraídos en el territorio de una o más de las partes;
- b) productos vegetales cosechados en el territorio de las partes.
- c) Animales vivos, nacidos y criados en el territorio de una de las partes.
- d) Bienes obtenidos de la caza o pesca del territorio de una o más de las partes;
- e) Bienes producidos a bordo de barcos fábrica;
- f) Bienes obtenidos por una de las Partes del lecho o subsuelo marino;
- g) Desechos y desperdicios de los estados Parte;
- h) Bienes producidos tomando en cuenta los incisos anteriores.

Ahora bien, las normas de origen son diversas y en términos generales son las siguientes:

1. Bienes que son totalmente obtenidos o producidos en los Estados Parte se considerarán originarios de la zona.
2. Bienes que se produzcan en el territorio de una o más Partes, con bienes originarios de los mismos, también se consideran originarios de la zona.
3. Bienes que incorporen materiales o componentes importados provenientes de terceros Estados no Parte, serán considerados como originarios de la zona, si en virtud del proceso de producción cada uno de dichos materiales cambian su clasificación arancelaria, y este proceso de producción es realizado en uno o más Estados Parte.

3. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien según el siguiente método de costo neto:

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto del bien; y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien. (...) Art. 402 TLCAN.

Bajo esta perspectiva se aprecia que las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

- *Asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo 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,*
- *Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productos que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.*

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método del valor de transacción o el del costo neto²²¹. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método del costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último método se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo el del costo neto deberá utilizarse cuando el del valor de transacción no sea adaptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Para que los productos de la industria automotriz puedan obtener trato arancelario preferencial deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60 por ciento para los demás vehículos y autopartes). Para calcular con mayor precisión el contenido regional de dichos productos, el valor de las autopartes que se importen de países no pertenecientes a la región, se identificará a lo largo de la cadena productiva. Para brindar flexibilidad administrativa a los productores

²²¹ Cabe precisar que deberá recurrirse al método de costo neto cuando el de valor de transacción no sea aceptado conforme al artículo primero del Código de Valoración Aduanera del GATT, en algunos productos de la industria automotriz y en los casos que establece el artículo 402.

de autopartes y vehículos automotrices terminados, el tratado contiene disposiciones que permiten utilizar promedios de contenido regional.²²²

Aquellos bienes que no satisfagan las reglas de origen antes mencionadas, pero con un contenido no regional mínimo, podrán beneficiarse de la regla de minimis establecida en el artículo 405, según la cual se evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el solo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esta cláusula un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien.

Por lo que toca al **MERCADO COMÚN DEL SUR** en el rubro de Normas de Origen encontramos una normativa muy amplia sobre el particular. En un primer aspecto el "origen" de las mercancías exige que éstas sean fabricadas con insumos nacionales del país de origen y no podrán considerarse como nacionales de un país en caso de que se componga de elementos ajenos o que únicamente se haya realizado el ensamble o transformación de las mercancías. Lo anterior se encuentra ampliamente regulado en el Anexo 2 del Tratado de Asunción titulado "Régimen General de Origen" y también está considerado en la declaración No. 06/94 del Consejo Mercado Común y que se refiere a la existencia de productos excepcionados del Arancel externo Común del Mercosur, existentes con posterioridad al 1º de enero de 1995, lo que hace necesaria la implementación de Reglas de origen claras y previsible que faciliten las corrientes de comercio intrazona. Es también muy importante asegurar que las normas no originen por sí mismas obstáculos innecesarios a dichas corrientes de comercio; Que con el objeto de no extender el trato diferencial hacia terceros países, los Estados Partes en el Mercosur deben adoptar reglas de origen ciertas y claras que permitan determinar en forma fehaciente la nacionalidad de los productos intercambiados, por lo que la

²²² La reglamentación acerca de los bienes de la industria automotriz se contienen en el artículo 403 del TLCAN.

declaración 06/94 del Consejo Mercado Común establece el Reglamento de Origen de las Mercaderías en el Mercado Común del Sur y que se enuncia en los siguientes términos:

En el artículo 1 del Reglamento se definen las normas de origen MERCOSUR, las disposiciones y las decisiones administrativas a ser aplicadas por los Estados Partes a los efectos de:

- 1) Calificación y determinación del producto originario;
- 2) Emisión de los certificados de origen; y
- 3) Sanciones por adulteración o falsificación de los certificados de origen o por no cumplimiento de los procesos de verificación y control.

También especifica un ámbito de aplicación en el artículo 2 y que se refiere a la aplicación del Reglamento a los productos que se encuentren en proceso de convergencia hacia el Arancel Externo Común; productos sujetos al Arancel Externo Común, cuyos insumos y componentes estén en proceso de convergencia, salvo el caso en que los insumos de extrazona no supere el 40% del valor FOB total del producto final.

Asimismo se consideran originarios en virtud del artículo 3:

- a) Los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de los Estados Partes cuando en su elaboración fueran utilizados, única y exclusivamente, materiales originarios de los Estados Partes;*
- b) Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal, incluyendo los de la caza y la pesca, extraídos, cosechados o recolectados, nacidos y criados en su territorio o en sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas y los productos del mar extraídos fuera de sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas, por barcos de su bandera o arrendados por empresas establecidas en su territorio, y procesados en sus zonas económicas, aún cuando hayan sido sometidos a procesos primarios de embalaje y conservación, necesarios para su comercialización y que no impliquen cambio en la clasificación de la nomenclatura.*
- c) Los productos en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios de los Estados Partes, cuando resulten de un proceso de transformación, realizado en su territorio, que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en la Nomenclatura Común del MERCOSUR en posición diferente a los mencionados materiales, excepto en los casos en que se considere*

necesario el criterio de salto de posición arancelaria más valor agregado del 60%.

No obstante, no serán considerados originarios los productos resultantes de operaciones o procesos efectuados en el territorio de un Estado Parte, por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializados, cuando en esas operaciones o procesos fueran utilizados exclusivamente materiales o insumos no originarios de los Estados Partes y consistan apenas en montajes o ensamblajes, embalajes, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección, clasificación, marcación, composición de surtidos de mercaderías o simples disoluciones en agua u otra sustancia que no altere las características del producto como originario, u otras operaciones o procesos equivalentes;

d) En los casos en que el requisito establecido en el apartado c) no pueda ser cumplido porque el proceso de transformación operado no implica cambio de posición en la Nomenclatura Común del MERCOSUR, basta que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los insumos de terceros países no exceda el 40% del valor FOB de las mercaderías de que se trate.

En la ponderación de los materiales originarios de terceros países para los Estados Partes sin litoral marítimo, ser considerado como puerto de destino, los depósitos y zonas francas concedidos por los demás Estados Partes y cuando los materiales lleguen por vía marítima;

e) Los productos resultantes de operaciones de ensamblaje o montaje realizadas en el territorio de un país del MERCOSUR, utilizando materiales originarios de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de esos materiales no exceda el 40% del valor FOB,

f) Los productos que cumplan con los requisitos específicos a ser establecidos de conformidad en el procedimiento dispuesto en el Art. 2 de la presente Decisión.

El artículo 4 de la DEC. 06/94 del CMC, determina que la CCM puede establecer requisitos específicos de origen, que prevalecerán sobre los criterios generales, asimismo el artículo 5 determina los requisitos específicos de origen a que se refiere el artículo 4, así como la revisión de los que hayan sido establecidos, teniendo la Comisión la obligación de ajustarse a los elementos que plantea el artículo 5.²²³

²²³ En la determinación de los requisitos específicos de origen a que se refiere el Artículo 4, así como la revisión de los que hubieran sido establecidos, la Comisión de Comercio del MERCOSUR tomará como base, individual o conjuntamente, los siguientes elementos:

I.- Materiales y otros insumos empleados en la producción:

a) Materias primas:

i) Materia prima preponderante o que confiera al producto su característica esencial, y;

Otro aspecto de relevancia se contiene en el artículo 10 de la declaración y que habla de los requisitos que deben reunir las mercancías originarias para beneficiarse de los tratamientos preferenciales, las mercancías deben expedirse directamente del estado Parte exportador al Estado Parte importador, a la que se le denomina "expedición directa".²²⁴

El artículo 14 se refiere al certificado de origen, que en sus términos es el documento que comprueba el origen de las mercancías, debiendo acompañar a las mismas en todos los casos sujetos a la aplicación de normas de origen y ser emitidos por entidades certificantes autorizadas, identificando las mercancías a que se refiere, indicando que la mercancía es originaria del Estado parte de que se trate.²²⁵

La trascendencia de esta declaración del Mercosur está en función de que según el artículo 25 de dicho instrumento; los Estados Partes acordaron que las disposiciones contenidas en el reglamento, tanto en lo referido al régimen general como a los requisitos que en él se enuncian, serán las mismas para el universo arancelario que fuere incluido en negociaciones comerciales y preferenciales con terceros estados.

La Dec. 06/94 CMC, como instrumento normativo del Mercosur persigue que los beneficios de las rebajas arancelarias concedidas entre los Estados Parte

-
- b)
 - ii) Materias primas principales.
 - Partes o piezas:
 - i) Parte o pieza que confiera al producto su característica final;
 - ii) Partes o piezas principales, y;
 - iii) Porcentual de las partes o piezas en relación al valor total.
 - c) Otros insumos.

II- Proceso de transformación o elaboración utilizado.

III- Proporción máxima del valor de los materiales importados de terceros países en relación al valor total del producto, que resulte del procedimiento de valoración acordado en cada caso... Artículo 5 de la DEC. 06/94 del CMC.

- ²²⁴ a) Las mercaderías transportadas sin pasar por el territorio de algún país no participante del MERCOSUR;
- b) Las mercaderías transportadas en tránsito por uno o más países no participantes, con o sin transbordo o almacenamiento temporario, bajo la vigilancia de autoridad aduanera competente en tales países, siempre que:
 - i) el tránsito estuviera justificado por razones geográficas o por consideraciones relativas a requerimientos de transporte;
 - ii) no estuvieran destinadas al comercio, uso o empleo en el país de tránsito;
 - iii) no sufran, durante el transporte o depósito, ninguna operación distinta a las de carga y descarga o manipuleo para mantenerla en buenas condiciones o asegurar su conservación.
- c) Podrá aceptarse la intervención de operadores de otro país siempre que, atendidas las disposiciones de a) y b), se cuente con factura comercial emitida por el interviniente y el Certificado de Origen emitido por las autoridades del Estado Parte exportador. Artículo 10. Dec 06/94. CMC.

²²⁵ El certificado de origen es el documento que permite la comprobación del origen de las mercaderías, debiendo acompañar a las mismas en todos los casos sujetos a la aplicación de normas de origen, de acuerdo con el artículo 2 del presente Régimen, salvo en los casos previstos en el artículo 17. Tal certificado deberá satisfacer los siguientes requisitos: Será emitido por entidades certificantes habilitadas; Identificará las mercaderías a que se refiere; Indicará inequívocamente, que la mercadería a la que se refiere es originaria del Estado Parte de que se trate en los términos y disposiciones del presente Reglamento. Art. 1. Dec. 06/94. CMC.

sean afectivamente aplicados a los productos elaborados en ellos y no a los importados de una zona externa para reexportarlos en la región, es necesario establecer un régimen de origen mientras los países miembros mantengan listas de excepciones al AEC.

Tanto el Tratado de Asunción y la Declaración 06/94 del CMC, que establecen la normativa del régimen de origen en el Mercosur, se enriquecen con la Dir No. 12/96 del CCM consistente en un instructivo para el control de certificados de origen del Mercosur por parte de las administraciones aduaneras.

COMENTARIOS (REGLAS DE ORIGEN).

TLCAN

Para el rubro de Reglas de origen el Tratado prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de los Estados Miembros, mismos que deberán cumplimentarse al término del calendario de desgravación convenido por los Estados signantes.

En lo referido a la determinación del origen de los productos el Tratado en su capítulo IV regula ampliamente cada una de las circunstancias que pueden modificar la procedencia de un producto y al respecto establece que serán bienes originarios cuando:

- a) El bien sea obtenido en su totalidad en el territorio de alguna de las partes.
- b) En caso de emplear materiales que no sean originarios, se les debe hacer una modificación substancial que modifique su clasificación arancelaria.
- c) Al hablar de un bien producido enteramente en el territorio de las partes, también se precisa que los materiales sean originarios.
- d) Para el caso del contenido regional el porcentaje se fija en el 60% y se proponen las formulas adecuadas para calcularlo.
Abunda en el régimen automotor y su regulación de contenido regional.

MERCOSUR

Las Reglas de Origen en el Mercosur se encuentran ampliamente reguladas y en ellas se incluyen los siguientes requisitos:

- a) Para considerar a un producto originario de la zona debe tener un contenido al 60% de componentes también originarios de alguno de los territorios de los países miembros en el Mercosur.
- b) Para el caso de los materiales no originarios, a éstos se les debe realizar una transformación que de una nueva individualidad a los materiales y que con ello se modifique su clasificación en la nomenclatura arancelaria de ALADI.
- c) Se especifica que no pueden ser considerados como originarios los ensambles y montajes realizados en algún país Miembro del Mercado Común.
- d) Los beneficios de origen son concedidos a las mercancías expedidas directamente del exportador al importador.
- e) Como requisito indispensable se encuentra el documento conocido como "declaración de origen" que deberán satisfacer las formalidades exigidas y tendrán vigencia por 180 días. estableciéndose sanciones para el caso de presentación de certificados falsos.

De manera comparativa, podemos señalar que para el TLCAN, las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región

cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLCAN. Dicha transformación debe ser suficiente para modificar la clasificación arancelaria de la materia prima (salto arancelario). En algunos casos además de satisfacer el requisito de la clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLCAN contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

En el caso del Mercosur, sus documentos normativos son más amplios y específicos en lo que se refiere a la determinación de las Reglas de Origen y no permiten modificaciones a los criterios establecidos, mediante los que se permitan modificar la calidad de una mercancía objeto de comercio intrazona.

En el caso del tratado de México con el Mercosur es preciso lograr una reglamentación en materia del régimen de origen, que además de ser amplia sea flexible y que incluya dentro de su marco normativo a los materiales que componen un producto y provenientes de un tercer estado, fijando un contenido regional del 60% de acuerdo al TLCAN y al Mercosur. Trabajar en una homologación de los requisitos que deben contenerse en los certificados de origen, así como su solicitud y formas de expedición. También se deben establecer regulaciones uniformes sobre la interpretación, aplicación y administración de las reglas de origen. Asimismo establecer una estructura administrativa que permita una simplificación de los trámites en aduana dotándolos de sencillez y claridad.

V.9.3. Revisión y solución de controversias de Antidumping y Cuotas Compensatorias.

El capítulo XIX del TLCAN se refiere a la solución de controversias en caso de antidumping que como práctica desleal del comercio internacional se manifiestan cuando un país ofrece sus productos al país que las importa a un precio menor que el precio al cual vende en el mercado de origen e inclusive a un precio menor al costo de producción. En tales casos los productores afectados por tales prácticas pueden solicitar a las autoridades correspondientes que se grave con un impuesto compensatorio a dichas importaciones. Sobre este punto, Canadá y Estados Unidos mantienen intacto el derecho de aplicar sus leyes nacionales en materia de antidumping y cuotas compensatorias, para los bienes importados de otro país miembro del tratado.

Dentro del capítulo XIX como característica novedosa se posibilita de acuerdo al artículo 1904 la constitución de paneles binacionales para reemplazar un procedimiento de revisión judicial, y que tenga por materia una reconsideración de las decisiones finales emitidas por autoridades administrativas o tribunales nacionales en materia de antidumping y cuotas compensatorias.²²⁶

²²⁶ Artículo 1904. Revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias

1. Según se dispone en este artículo, cada una de las Partes reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias con la revisión que lleve a cabo un panel binacional.

2. Una Parte implicada podrá solicitar que el panel revise, con base al expediente administrativo, una resolución definitiva sobre antidumping y cuotas compensatorias emitida por una autoridad investigadora competente de una Parte importadora, para dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias de la Parte importadora. Para este efecto, las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias consisten en leyes aplicables, antecedentes legislativos, reglamentaciones, práctica administrativa y los precedentes judiciales, en la medida en que un tribunal de la Parte importadora podría basarse en tales documentos para revisar una resolución definitiva de la autoridad investigadora competente. Únicamente para efectos de la revisión por el panel, tal como se dispone en este artículo, se incorporan a este Tratado las leyes sobre antidumping y cuotas compensatorias de las Partes, con las reformas que ocasionalmente se les hagan.

3. El panel aplicará los criterios de revisión señalados en el Anexo 1911 y los principios generales de derecho que de otro modo un tribunal de la Parte importadora aplicaría para revisar una resolución de la autoridad investigadora competente.

4. La solicitud para integrar un panel se formulará por escrito a la otra Parte implicada, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión se publique en el diario oficial de la Parte importadora. En el caso de resoluciones definitivas que no se publiquen en el diario oficial de la Parte importadora, ésta las notificará inmediatamente a la otra Parte implicada cuando esa resolución involucre sus mercancías, y esa Parte podrá solicitar la integración de un panel dentro de los treinta días siguientes a que se reciba la notificación. Cuando la autoridad investigadora competente de la Parte importadora haya dictado medidas provisionales con motivo de una investigación, la otra Parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel de conformidad con este artículo, y las Partes lo instalarán a partir de ese momento. De no solicitarse la instalación de un panel en el plazo señalado en este párrafo, prescribirá el derecho de revisión por un panel.

5. Una Parte implicada podrá solicitar, por iniciativa propia, que un panel revise una resolución definitiva, y deberá asimismo solicitarlo a petición de una persona que de otro modo, conforme al derecho de la Parte importadora, estaría legitimada para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva. (...)

Considerando la actuación de los paneles binacionales, cada país tuvo que realizar reformas legales para asegurar una revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales, puesto que en virtud de la figura del arbitraje se dirime extrajudicialmente una controversia que se origina entre dos o más partes, mediante la actuación de una o varias personas (árbitro o árbitros), los cuales derivan sus poderes del acuerdo consensual emanado de las partes involucradas en la controversia.²²⁷ Este sistema de resolución de controversias por medio de paneles arbitrales²²⁸ fue diseñado para introducir cierto grado de disciplina en la aplicación de las leyes comerciales estadounidenses, tanto a nivel legislativo como administrativo. En esta sección se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias de cada país. También se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de un tribunal arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo. Finalmente se crea un mecanismo de salvaguarda, diseñado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba el funcionamiento del proceso arbitral.

El tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Cada país modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del TLC. Una vez que el tratado fue puesto en vigor quedó abierta la posibilidad para que cada país reformara su legislación en la materia. Cualquiera de las enmiendas, en la medida en que se aplique a las importaciones procedentes de otro país signatario, puede ser revisada por una instancia arbitral para detectar conflictos con los objetivos y propósitos del tratado, así como los del GATT y sus códigos de conducta relevantes. Si en su

²²⁷ La Carta de las Naciones Unidas establece en su artículo 2.3 que los miembros de la Organización arreglarán sus controversias internacionales por medios pacíficos y el artículo 33 dispone que las partes en una controversia tratarán de buscarle solución, mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial u otros medios pacíficos a su elección. SIQUEIROS., José Luis. "El arbitraje en los negocios internacionales de naturaleza privada". Escuela Libre de Derecho, Porrúa-México, 1992. p.12.

²²⁸ Cada "panel" está compuesto por dos miembros nombrados por cada país y un quinto miembro elegido de común acuerdo. Cada país debe preparar listados de 25 candidatos elegibles para formar parte de ellos. SIQUEIROS. Idem. P.31.

caso el tribunal arbitral determina que existe un conflicto y, una vez agotado el mecanismo de consultas, no hay acuerdo en una solución, el país que solicite tal revisión podrá adoptar de acuerdo al artículo 1903 medidas legislativas o administrativas equivalentes o bien denunciar el tratado.²²⁹

En el contexto del **Mercosur**, conforme lo que disponen los artículos 4, 10 y 11 del tratado de Asunción suscrito el día 26 de marzo de 1991, lo acordado en la V reunión del GMC mediante la Dec. No. 03/92 y lo recomendado por el subgrupo de trabajo No. 1, aplican una política comercial común con relación a las importaciones de terceros Estados y que se enuncia en los siguientes términos:

- 1) En las relaciones con terceros países, los Estados Partes se han comprometido a asegurar condiciones equitativas de comercio, aplicando sus legislaciones nacionales para inhibir importaciones de productos que circulen en condiciones de prácticas desleales;
- 2) Que hasta tanto el MERCOSUR legitime ante los organismos internacionales su condición de Mercado Común y disponga de un reglamento de aplicación común, no podrá considerarse a la producción de la región como afectada por prácticas desleales;
- 3) Por expresa orientación de los Presidentes, este Consejo impartió oportunamente directivas en el sentido de adoptar medidas que

Artículo 1903. Revisión de las reformas legislativas

1. La Parte a la cual se aplique una reforma en la legislación en materia de cuotas antidumping y compensatorias de otra Parte, podrá solicitar por escrito que tal reforma se someta a un panel binacional, para que éste emita una opinión declarativa sobre:

- a. si la reforma no se apega a las disposiciones del Artículo 1902.2(d)(i) o (ii); o
- b. si la reforma tiene la función y el efecto de revocar una resolución previa de un panel, dictada de conformidad con el Artículo 1904 y no se apega a las disposiciones del Artículo 1902.2(d)(i) o(ii).

Dicha opinión declarativa sólo tendrá la fuerza o el efecto que se disponga en este artículo.

2. El panel llevará a cabo su revisión de conformidad con los procedimientos del Anexo 1903.2.

3. En caso de que el panel recomiende modificaciones a la reforma para eliminar desconformidades que en su opinión existan:

- a. las dos Partes iniciarán de inmediato consultas y procurarán una solución mutuamente satisfactoria al asunto dentro de un plazo de noventa días a partir de que el panel emita su opinión declarativa final. La solución puede considerar la propuesta de legislación correctiva a la ley de la Parte que haya promulgado la reforma;
- b. si la legislación correctiva no es aprobada en un plazo de nueve meses, a partir del fin del periodo de consultas de noventa días mencionado en el inciso (a), y no se ha alcanzado ninguna otra solución mutuamente satisfactoria, la Parte que haya solicitado la integración del panel podrá:

1. adoptar medidas legislativas o administrativas equiparables, o

2. denunciar el Tratado respecto a la Parte que hace la reforma, 60 días después de notificarlo por escrito a la Parte.

- aseguren condiciones efectivas de competencia leal para el comercio entre países del MERCOSUR y con terceros mercados;
- 4) Durante el período de transición fue necesario aplicar un procedimiento que permitiera a los productores de los distintos países integrantes del MERCOSUR, formular quejas cuando se consideraran lesionados por importaciones realizadas en el ámbito del mismo que fuesen objeto de dumping o subsidios;
 - 5) Que en atención a la estructura orgánica del MERCOSUR resulta conveniente que el GRUPO MERCADO COMUN intervenga en los casos que en tal sentido se planteen, a efecto de dilucidar las quejas planteadas.

Sobre el inciso cinco el Mercado Común decidió aprobar un procedimiento de Quejas y Consultas sobre Prácticas Desleales de Comercio aplicables durante el período de transición, mediante el que se coordinará los aspectos necesarios para la implementación del procedimiento aprobado y tomará las decisiones que estime del caso para su efectiva aplicación.

A la Dec. No. 03/92 que antecede le acompaña un anexo titulado "Dumping y Subsidios que estipula el procedimiento de quejas y consultas sobre prácticas desleales de comercio aplicable durante el periodo de transición. De ese modo, cualquier industria o producción doméstica localizada en alguno de los países integrantes del MERCOSUR, podrá formular una queja por escrito cuando se considere lesionada o amenazada por importaciones realizadas por cualquiera de los países del MERCOSUR que sean objeto de dumping o de subsidios.

Las quejas se formulan directamente por las industrias o producciones que se consideren afectadas o por las asociaciones que actúen en representación del sector económico involucrado. Dentro de las quejas se deben contener elementos de prueba suficientes acerca de la existencia de dumping o subsidios y del perjuicio o amenaza que ello implica.

La sección nacional del Grupo Mercado Común que haya admitido un reclamo, o que por sí posea elementos de prueba o evidencias suficientes, entablará contactos directos con la Sección Nacional del GMC del Estado Parte al que se atribuyen importaciones que sean objeto de dumping o de subsidios para esclarecer la situación y estarán encaminados al conocimiento mutuo de los hechos planteados y a la facilitación de una solución mutuamente satisfactoria.

Asimismo, si de las consultas entre los Estados Partes involucrados se concluyere que no están reunidos los requisitos para dar curso al pedido de queja formulado, se procederá a su rechazo. Pero en caso de que el Grupo Mercado Común concluyera que el pedido de queja resulta procedente, requerirá del Estado Parte a quien se atribuyen importaciones cuyos precios estén influidos por dumping la aplicación de la legislación nacional para inhibir tales importaciones, en concordancia con lo dispuesto por el artículo 4 del Tratado de Asunción.

El Mercosur en su ámbito interno se preocupa porque los órganos que posibilitan su funcionamiento sean los encargados de dirimir las controversias que entre ellos se presentan y para el caso de prácticas desleales es el GMC el encargado de administrar el procedimiento de solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias, destacando que no cuenta con un capítulo específico que se refiera al tratamiento de las prácticas desleales en su modalidad de dumping. Mientras que el TLCAN tiene un apartado específico en el capítulo XIX que regula el establecimiento de un procedimiento arbitral y jurisdiccional dentro del territorio de los estados Parte en el tratado y también regula la solicitud de paneles binacionales que juzguen sobre una controversia.

COMENTARIOS (Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias).

TLCAN

En el capítulo XIX del tratado se establecen las condiciones del tratamiento de controversias sobre prácticas desleales, así como los procedimientos para solucionarlos, la administración de los procedimientos, y

MERCOSUR

La preocupación del Mercosur en un adecuado tratamiento de los asuntos de dumping radica en que su objetivo primordial es el intercambio de mercaderías y desgravación arancelaria, en ese sentido

hasta la posibilidad de que las partes soliciten una revisión por parte de paneles binacionales independientes que juzguen sobre un laudo definitivo de antidumping.

Los procedimientos previos al panel arbitral se desenvuelven en torno a la figura del arbitraje que con sus características de especialidad y celeridad le imprimen características propias a la resolución de controversias.

La legislación aplicable a los conflictos es determinada por el país parte en la controversia, teniendo la característica de que pueden ser empleadas sus legislaciones nacionales que permanecen independientes e inalterables respecto a las del resto de los miembros.

Cualquier modificación a la legislación interna debe, siguiendo el principio de transparencia, ser notificada al resto de los Miembros y además deberá estar de acuerdo a los Códigos de Conducta del GATT.

mediante las declaraciones del GMC, establece una serie de pautas a seguir en los procedimientos que se instauren sobre las importaciones que circulen en condiciones de dumping entre sus miembros y por ello funda su interés en conseguir el establecimiento de condiciones equitativas de comercio, que inhiban las importaciones cuyos precios estén influidos por prácticas desleales.

Lo referente a las declaraciones del GMC, no significa que en el ámbito normativo del Mercosur se contenga reglamentación concreta sobre la solución de controversias en materia de dumping y cuotas compensatorias, puesto que tampoco están consideradas dentro del Protocolo de Brasilia, instrumento perteneciente a la normativa Mercosur referido a la solución de controversias.

No tiene una fuerza vinculatoria y no existe un reglamento común de aplicación.

En cuanto al procedimiento que se lleva a cabo ante el GMC, para la aceptación o rechazo de la investigación de antidumping, así como en el laudo final, existe mucha similitud en lo que regula el TLCAN en el capítulo XIX.

El marco regulatorio de TLCAN y Mercosur en principio son coincidentes en cuanto a la posibilidad que ofrecen de aplicar la legislación nacional (de cada uno de los países) para hacer frente a posibles lesiones a su comercio y sectores productivos, así como para modificarla a efecto de resguardar sus intereses fundamentales. También se identifica una similitud del procedimiento de resolución en cuanto a la forma de administrar un proceso que pretenda dirimir una controversia en materia de prácticas desleales.

Sin embargo la diferencia del primero, respecto al segundo es notoria. El TLCAN tiene el capítulo XIX titulado "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias" que contiene una regulación amplia sobre el tema, mientras que el Mercosur no cuenta con un reglamento de aplicación común²³⁰; en la reglamentación hecha por el TLCAN

²³⁰ En la opinión de numerosos prestigiosos juristas (incluso brasileños), el Mercosur no tiene un sistema eficaz de resolución de controversias, tampoco existe un mecanismo ágil y transparente para incorporar las normas comunitarias al ordenamiento interno de los países miembro, ni un sistema que asegure la jerarquía de las normas comunitarias sobre las normas nacionales. DE LA BALZE., Felipe. Ob. Cit. p.22.

se considera la creación de instancias que norman y administran el procedimiento, mientras que en el Mercosur no existe una estructura institucional encargada de esos temas, el arbitraje está ampliamente reconocido en el TLCAN, mientras que el Mercosur se pronuncia por el establecimiento de una legislación común en este tema, por lo que no les reconoce fuerza vinculatoria a esos tribunales.

En el marco de un TLC entre México y el Mercosur las disparidades tendrían que ser colmadas en cuanto a la asimilación por parte del Mercosur de los mecanismos que se emplean dentro del TLCAN, debido a que una zona de libre comercio debe regirse únicamente mediante acuerdos en los diversos sectores y no como en el caso del Mercosur, que implementa un marco institucional al cual se delegan muchas de las competencias que deben estar en manos de los estados. En ese sentido, la resolución de conflictos por medio de tribunales arbitrales, resulta ser una de las innovaciones de los tratados de "segunda generación", que siguiendo los principios del GATT buscan la solución pacífica de los problemas que se presenten en el marco de un tratado entre naciones mediante instancias no vinculadas a la legislación interna de los estados Parte.

Mientras que el mecanismo propuesto por el Mercosur que resuelve frenando las importaciones, se fundamenta en las legislaciones de cada uno de los Estados Partes, situación que no es conducente tratándose de un TLC pues este esquema de integración debe regirse por un instrumento legal negociado entre los Miembros.

V.9.4. Solución de Controversias.

En el TLCAN las disposiciones sobre prevención y solución de controversias, referentes a la interpretación o aplicación del tratado, se encuentran reguladas en el capítulo XX. Las medidas relativas a la revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias están en el capítulo XIX. Existen además en diversos capítulos, otros mecanismos

específicos de resolución de controversias que cubren áreas especializadas, como inversión y servicios financieros. Asimismo el TLCAN establece tres comisiones: la Comisión de Libre Comercio, con sede en México; la Comisión Laboral, con sede en estados Unidos y la Comisión Ambiental, con sede en Canadá. Estas dos últimas, creadas por los acuerdos paralelos.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su capítulo XX titulado "Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias" establece en su sección A las instituciones responsables de la aplicación del Tratado, y busca asegurar su administración conjunta así como la prevención y solución de controversias derivadas de la interpretación y aplicación del TLC. (artículos. 2001, 2002, TLCAN).²³¹ La sección B del capítulo XX contiene el mecanismo general de solución de conflictos, del

²³¹ Sección A - Instituciones

Artículo 2001. La Comisión de Libre Comercio

1. Las Partes establecen la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada Parte a nivel de Secretaría de Estado, o por las personas a quienes éstos designen.
1. Con relación a este tratado, la Comisión deberá:
 - a. supervisar su puesta en práctica,
 - b. vigilar su ulterior desarrollo;
 - c. resolver las controversias que pudiesen surgir respecto a su interpretación o aplicación;
 - d. supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos conforme a este Tratado, incluidos en el Anexo 2001.2; y
 - e. conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento del Tratado.
2. La Comisión podrá:
 - a. establecer y delegar responsabilidades en comités ad hoc o permanentes, grupos de trabajo y de expertos;
 - b. solicitar la asesoría de personas o de grupos sin vinculación gubernamental; y
 - c. adoptar cualquier otra acción para el ejercicio de sus funciones, según acuerden las Partes.
3. La Comisión establecerá sus reglas y procedimientos; y a menos que la propia Comisión disponga otra cosa, todas sus decisiones se tomarán por consenso.
4. La Comisión se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria, la cual será presidida sucesivamente por cada una de las Partes.

Artículo 2002. El Secretariado

4. La Comisión establecerá un Secretariado que estará integrado por secciones nacionales, y lo supervisará.
5. Cada una de las Partes deberá:
 - a. establecer la oficina permanente de su sección;
 - b. encargarse de:
 - la operación y asumir los costos de su sección, y
 - la remuneración y los gastos que deban pagarse a los panelistas, miembros de los comités y miembros de los comités de revisión científica establecidos de conformidad con este Tratado, según lo dispuesto en el Anexo 2002.2;
 - c. designar al Secretario de su sección, quien será el funcionario responsable de su administración y gestión;
 - y
 - d. notificar a la Comisión el domicilio de la oficina de su sección.
6. El Secretariado deberá:
 - e. proporcionar asistencia a la Comisión;
 - f. brindar apoyo administrativo a:
 - los paneles y comités instituidos conforme el Capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias", de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 1908; y
 - a los paneles creados de conformidad con este capítulo, de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 2012; y
 - g. por instrucciones de la Comisión:
 - apoyar la labor de los demás comités y grupos establecidos conforme a este Tratado; y
 - en general, facilitar el funcionamiento de este Tratado.

tratado, previsto para las diferencias que surjan en la aplicación e interpretación del mismo entre los países miembros. El capítulo XX, sin embargo tiene otro objetivo fundamental, materializado en la prevención de las controversias; para esto el TLCAN establece la Comisión de Libre Comercio que asume toda la responsabilidad operacional del tratado. Las disposiciones de solución de controversias del capítulo XX del TLCAN, tienen por objeto prevenir y solucionar todas las diferencias que surjan entre los países respecto a la interpretación del tratado. También se aplica cuando se considere que una medida vigente o en proyecto de adoptarse por otro país es incompatible con las obligaciones del tratado, o aunque no contravenga el tratado si cause anulación o menoscabo de los beneficios que ese país espere bajo el mismo.

El TLCAN propone como su institución más importante a la *Comisión de Comercio*, integrada por ministros o funcionarios a nivel de gabinete que sean designados por cada país. Esta comisión tendrá sesiones anuales, pero su trabajo cotidiano lo llevarán a cabo funcionarios de los tres gobiernos que participen en los diversos comités y grupos de trabajo establecidos a lo largo del tratado. Tales comités y grupos operarán por consenso. La segunda institución dentro del organigrama funcional del TLCAN lo constituye el *Secretariado* que tiene como función principalmente, dar apoyo a la Comisión, así como a otros grupos secundarios y tribunales para la solución de controversias. Por medio del apoyo administrativo y técnico del Secretariado posibilita a la Comisión tener una administración conjunta y efectiva de la zona de libre comercio.

Asimismo en el TLCAN se crean procedimientos para la solución de controversias (sección B), y dentro de ellos se encuentran las consultas, que son aplicables siempre que exista un asunto que pudiera afectar los derechos de un país derivado de este tratado. En ese contexto el gobierno del país

afectado podrá solicitar consultas a los países involucrados en el conflicto, mismos que deben atender con prontitud la solicitud. (art. 2006, TLCAN)²³²

En cuanto a la solución de controversias de asuntos especializados, en el TLCAN se contienen diversos instrumentos. Los capítulos XI, XIV, XVI, XIX y XX, contienen diversas disposiciones para solucionar algún tipo en particular de conflictos, así entonces los capítulos XI, XIV y XVI reglamentan a los llamados "mecanismos previos" en sus respectivas materias, los cuales deben colmarse para en su caso poder instar el mecanismo establecido por el capítulo XX, para el caso del capítulo XIX se encarga de resolver controversias que en materia de dumping y subvenciones se presentan en el contexto del tratado.

En la materia de solución de controversias contemplada en el **Mercosur**; el anexo III del Tratado de Asunción se enuncia en torno a la Solución de Controversias que puedan suscitarse entre los Estados Partes como consecuencia de la aplicación del Tratado, señalando que serán resueltas mediante negociaciones directas.

En caso de que no se logre un arreglo mediante la negociación propuesta, los Estados Partes que se encuentren en conflicto someterán la controversia a consideración del Grupo Mercado Común, el que luego de evaluar la controversia planteada formulará a las partes en un lapso de 60 días las recomendaciones conducentes para la solución del diferendo. A tal efecto, el

²³² Artículo 2006. Consultas

1. Cualquiera de las Partes podrá solicitar por escrito a las otras la realización de consultas respecto de cualquier medida adoptada o en proyecto, o respecto de cualquier otro asunto que considere pudiese afectar el funcionamiento de este Tratado.

2. La Parte solicitante entregará la solicitud a su sección del Secretariado y a las otras Partes.

3. A menos que la Comisión disponga otra cosa en sus reglas y procedimientos establecidos conforme al Artículo 2001(4), la tercera Parte que considere tener un interés sustancial en el asunto, estará legitimada para participar en las consultas mediante entrega de notificación escrita a su sección del Secretariado y a las otras Partes.

4. En los asuntos relativos a bienes agropecuarios perecederos, las consultas se iniciarán dentro de un plazo de 15 días a partir de la fecha de entrega de la solicitud.

5. Mediante las consultas previstas en este artículo o conforme a cualesquiera otras disposiciones consultivas del Tratado, las Partes consultantes harán todo lo posible por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto. Con ese propósito, las Partes consultantes:

a. aportarán la información suficiente que permita un examen completo de la manera en que la medida adoptada o en proyecto, o cualquier otro asunto, podría afectar el funcionamiento de este Tratado;

b. darán a la información confidencial o reservada que se intercambie en las consultas, el mismo trato que el otorgado por a Parte que la haya proporcionado; y

c. procurarán evitar cualquier solución que afecte desfavorablemente los intereses de cualquier otra Parte conforme a este Tratado.

Grupo Mercado Común podrá establecer o convocar paneles de expertos o grupos de peritos con el objeto de contar con asesoramiento técnico.

Si en el ámbito del grupo Mercado Común tampoco se alcanzara una solución, se debe elevar la controversia al Consejo Mercado Común que funciona como Tribunal de Alzada para que adopte las recomendaciones pertinentes.

Sin embargo, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 3 y en el anexo III del Tratado de Asunción suscrito el 26 de marzo de 1991, por virtud del cual los Estados Partes se comprometieron a tener un mecanismo común de solución de controversias, con ese antecedente nace el "Protocolo de Brasilia para la solución de controversias" (17 de diciembre de 1991), donde se reconoce la importancia de disponer de un instrumento eficaz para asegurar el cumplimiento del mencionado Tratado y de las disposiciones que de él deriven. Los países miembros del bloque están convencidos de que el Sistema de Solución de Controversias contenido en el presente Protocolo contribuyen al fortalecimiento de las relaciones entre las Partes sobre la base de la justicia y de la equidad.

En ese sentido, las controversias que surjan entre los Estados partes sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como de las decisiones del Consejo del Mercado Común y de las resoluciones del Grupo Mercado Común, serán sometidas a los procedimientos de solución establecidos en el Protocolo de Brasilia. El protocolo de acuerdo a su artículo 2 propone que las controversias sean resueltas mediante negociaciones directas²³³, y en caso de que no se llegue a una resolución adecuada mediante las negociaciones directas se prevé en el artículo 4 la intervención del Grupo Mercado Común que formulará recomendaciones a los

²³³ 1. Los Estados Partes en una controversia informarán al Grupo Mercado Común, a través de la Secretaría Administrativa, sobre las gestiones que se realicen durante las negociaciones y los resultados de las mismas.

2 Las negociaciones directas no podrán, salvo acuerdo entre las partes, exceder un plazo de quince (15) días a partir de la fecha en que uno de los Estados Partes planteó la controversia. Artículo 3. Protocolo de Brasilia.

Estados Parte en la controversia tendientes a la solución de la misma. (artículos. 4 y 5 Protocolo de Brasilia)²³⁴

El protocolo también establece que cuando la controversia no hubiera podido solucionarse mediante la aplicación del artículo 4, cualquiera de los Estados Partes en la controversia podrá comunicar a la Secretaría Administrativa su intención de recurrir al procedimiento arbitral que se contiene en el texto del Protocolo. Para lograr esta finalidad los estados partes están de acuerdo en reconocer la jurisdicción del Tribunal Arbitral que en cada caso se constituya para conocer y resolver todas las controversias a que se refiere el presente Protocolo.²³⁵

También se especifican las reglas procedimentales del juicio arbitral, como por ejemplo la designación de los árbitros, términos procesales, criterios para resolver la controversia.

Comentarios sobre Solución de controversias.

TLCAN	MERCOSUR
<i>En el capítulo XX establece un mecanismo amplio y específico para solución de controversias entre las Partes relativas a la aplicación o a la interpretación del tratado.</i>	<i>El protocolo de Brasilia es el primer paso del Mercosur para contar con un instrumento común sobre la solución de controversias que pudieran suscitarse en la aplicación del tratado.</i>
<i>El tratado contiene ciertas disposiciones especiales para solucionar controversias en algunos apartados, como por ejemplo: inversiones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, etc.</i>	<i>En el Mercosur no se cuenta con mecanismos previos que a manera de instrumento especial, regulen un procedimiento de solución de</i>

Artículo 4.

1. Si mediante las negociaciones directas no se alcanzare un acuerdo o si la controversia fuere solucionada sólo parcialmente, cualquiera de los Estados Partes en la controversia podrá someterla a consideración del Grupo Mercado Común.
2. El Grupo Mercado Común evaluará la situación, dando oportunidad a las partes en la controversia para que expongan sus respectivas posiciones y requiriendo, cuando lo considere necesario, el asesoramiento de expertos seleccionados de la lista a que se hace referencia en el Artículo 30 del presente Protocolo.
3. Los gastos que demande ese asesoramiento serán sufragados en montos iguales por los Estados Partes en la controversia o en la proporción que determine el Grupo Mercado Común.

Artículo 5.

Al término de este procedimiento el Grupo Mercado Común formulará recomendaciones a los Estados Partes en la controversia tendientes a la solución del diferendo.

²³⁴ 1. El procedimiento arbitral se sustanciará ante un Tribunal ad hoc compuesto de tres árbitros pertenecientes a la lista a que se hace referencia en el Artículo 10.

2. Los árbitros serán designados de la siguiente manera:

i) cada Estado Parte en la controversia designará un (1) árbitro. El tercer árbitro, que no podrá ser nacional de los Estados Partes en la controversia, será designado de común acuerdo por ellos y presidirá el Tribunal Arbitral. Los árbitros deberán ser nombrados en el término de quince (15) días, a partir de la fecha en la cual la Secretaría Administrativa haya comunicado a los demás Estados Partes en la controversia la intención de uno de ellos de recurrir al arbitraje;

ii) cada Estado Parte en la controversia nombrará además un árbitro suplente, que reúna los mismos requisitos, para reemplazar al árbitro titular en caso de incapacidad o excusa de éste para formar el Tribunal Arbitral, sea en el momento de su integración o durante el curso del procedimiento. Artículo 9. Protocolo de Brasilia.

El TLCAN cuenta con una estructura institucional y administrativa tendiente a la solución de conflictos. En el organigrama del Mercosur el organismo que puede administrar los procedimientos es el GMC.

La solución de controversias en los tratados de "segunda generación" es un rubro de importancia relevante, en virtud de que la complejidad de las relaciones y la profundidad de las mismas ocasionan que se presenten fricciones que deben ser resueltas en aras de una convivencia pacífica.

V.10. CAPÍTULOS DE DIFÍCIL COMPLEMENTACIÓN.

V.10.1. Compras del Sector público.

Esta parte en el **Tratado de América del Norte**, se divide en cuatro secciones enumeradas de la "A" a la "D", y comprende los artículos 1001 a 1025 así como varios anexos y apéndices.

La sección A regula el ámbito de aplicación y el trato nacional dentro de los artículos que van del 1001 al 1007. La sección B se encarga de la normativa acerca de los procedimientos de licitación en los artículos que van del 1008 al 1016. Por su parte la sección C se refiere a los procedimientos de impugnación y se integra únicamente por el artículo 1017. La sección D contiene las disposiciones generales y comprende los artículos 1018 al 1025.

La reglamentación acerca de las compras del sector público se aplica a las adquisiciones de los gobiernos federales de las Partes y de las empresas gubernamentales listadas en los anexos respectivos. Por el momento no incluyen adquisiciones de entidades estatales ni provinciales, debido a que por decisión de las partes se dejó para una negociación futura.²³⁶

En cuanto a las materias comprende la compra de bienes, conforme al anexo 1001.1B-1; de servicios, conforme al anexo 1001.1B-2, así como los servicios de construcción, conforme al anexo 1001.1B-3, cuando se estime que el valor de contrato a ser adjudicado iguale o supere los umbrales siguientes:

²³⁶ Los tres países reconocen que los planteamientos de la sección de compras del sector público del TLC son deseables. Por ello siempre deben tratar de que la cobertura prevista en éste se extiendan a los gobiernos estatales y provinciales que, después de consultas, acepten voluntariamente estos compromisos. (art. 1024, TLCAN)

- 50,000 dólares estadounidenses, tratándose de entidades del gobierno federal, en el caso de adquisición de bienes o servicios o cualquier combinación de los mismos.
- 6.5 millones de dólares estadounidenses, tratándose de entidades del gobierno federal, en el caso de servicios de construcción;
- 250,000 dólares estadounidenses, tratándose de empresas gubernamentales, en el caso de contratos de bienes, servicios o cualquier combinación de los mismos; y
- 8 millones de dólares estadounidenses, tratándose de empresas gubernamentales, en el caso de servicios de construcción.

Los puntos mencionados están sujetos a indicación conforme a la tasa de inflación de Estados Unidos de América, sujetándose a lo previsto en el anexo 1001.1C.

Dentro del artículo 1002 se regula la valoración de los contratos, mientras que el artículo 1003 adopta el principio de trato nacional y no discriminación en materia de compras gubernamentales. En cuanto a las reglas de origen las partes se obligan a no aplicar a bienes importados de cualquier otra parte, reglas de origen distintas o incompatibles con las que aplique a las operaciones comerciales normales.

El artículo 1005 prevé la posibilidad de denegar los beneficios del capítulo a prestadores de servicios y otras empresas cuando una Parte determine que el servicio que está siendo prestado por una empresa que no realiza actividades de negocios importantes en territorio de cualquiera de las Partes y es propiedad o está bajo control de personas de un país que no es parte.

El artículo 1006, se refiere a la seguridad que las partes deben tener de que en la evaluación de ofertas o en la adjudicación de contratos sus entidades no tomen en cuenta, soliciten, ni impongan, compensaciones en la calificación y selección de proveedores, bienes o servicios. Establece también que para los efectos de tal disposición, compensación significa las condiciones que una entidad imponga o tome en cuenta, previamente o durante el procedimiento de compra, para fomentar el desarrollo local o mejorar las cuentas de balanza de pagos, por medio de requisitos de contenido local, concesión de licencias

para el uso de tecnología, inversiones, comercio compensatorio o requisitos análogos.

PROCEDIMIENTOS DE LICITACIÓN.

Además del requisito del trato nacional y más favorable para los países del TLC (art. 1003, TLCAN), el Tratado establece procedimientos para las adquisiciones cubiertas con las siguientes características:

- Se promueve la transparencia y la predictibilidad, mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores, determinación de plazos de licitación, y otros aspectos del procedimiento de compra; (art. 1007, 1009, 1008, TLCAN)
- Se prohíben las prácticas compensatorias y otros requisitos discriminatorios de compra nacional y, (art. 1006, TLCAN)
- Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación. (art. 1017, TLCAN)

PROCEDIMIENTOS DE IMPUGNACIÓN

Conforme al artículo 1017 cada Parte se obliga a establecer y mantener procedimientos de impugnación para las compras a las que se refiere el capítulo X del TLCAN, a los cuales pueden instar los proveedores con relación a cualquier aspecto del proceso de contratación. El procedimiento de impugnación deberá ser ante una autoridad revisora sin tener interés sustancial en el resultado de las compras. La autoridad revisora podrá demorar la adjudicación del contrato en tanto se lleva a cabo la investigación, salvo en casos de urgencia o cuando la demora pudiera ser contraria al interés público.

DISPOSICIONES GENERALES

El artículo 1018 establece ciertas excepciones en materia de armamento y seguridad y defensa nacionales, además de la posibilidad de que las Partes adopten medidas con la finalidad de proteger la moral, el orden y seguridad públicos, la salud y la vida humana, animal o vegetal, proteger la propiedad intelectual, así como las relacionadas con los bienes o servicios de asistencia.

El artículo 1019 se refiere a la obligación de suministrar información a las Partes y a los proveedores interesados. Los tres países intercambiarán información relativa a sus sistemas de compra, con objeto de apoyar a los proveedores en cada país de manera que aprovechen las oportunidades de compras generadas por el Tratado. Los tres países establecerán un comité para que apoye a la micro, pequeña y mediana empresa a identificar las oportunidades de compras en los países miembros del TLC. (art. 1020, 1021, TLCAN)²³⁷

Dentro de la normativa que México implementa por virtud del TLCAN, se dispone de reservas por 10 años a los compromisos de trato no discriminatorio, que serán eliminados gradualmente. Asimismo en este sector de compra gubernamental, al igual que como ocurre en Argentina y otros países del Mercosur, México se reserva el 5% de sus compras anuales, lo que representa una ventaja frente a los proveedores extranjeros. También se implementa el Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, para promover oportunidades en compras del sector público para ese tipo de industrias de la región.

La normativa que integra al **Mercosur** no contiene disposiciones relativas a las compras gubernamentales, únicamente se toman en cuenta las limitaciones constitucionales sobre el tema de las compras gubernamentales. En ese contexto existen distintos regímenes nacionales que no coinciden con la negociación de un régimen común dentro del Mercosur, por ejemplo; en Uruguay existen criterios de interés nacional que permite importar sin el pago de los derechos correspondientes. En Brasil hay un régimen de "compra nacional" que discrimina sobre la oferta extranjera. Argentina reserva para sí el 5% de sus compras anuales.

²³⁷ Artículo 1020: Cooperación técnica

1. Las Partes cooperarán, en términos mutuamente acordados, para lograr un mayor entendimiento de sus sistemas de compras del sector público, con miras a lograr el mayor acceso a las oportunidades en las compras del sector público para los proveedores de todas ellas.

2. Cada Parte proporcionará a las otras, y a los proveedores de estas Partes, sobre la base de recuperación de costos, información concerniente a los programas de capacitación y orientación relativos a sus sistemas de compras del sector público, y acceso sin discriminación a cualquier programa que efectúe. (...)

En su capítulo X contiene una amplia regulación sobre las compras del sector público en todos sus aspectos, desde la licitación hasta la manera en que deben hacerse las compras.

El Mercosur no cuenta con un instrumento que sirva de base para las compras del sector público y únicamente basa sus criterios de actuación en este sector, de acuerdo a las restricciones Constitucionales que cada uno de los países implementa.

Bajo esta óptica, es evidente que si dentro del Mercosur no existe una normativa común sobre compras gubernamentales, por el tratamiento tan diverso que se le da a nivel Constitucional. Confrontándolo con México y en vista de que éste también implementa el sistema de la reserva del 5% en compras nacionales, sería un tema de complicada negociación, debido a que se tendrá que llegar a una convergencia de todos los Estados por implementar una normativa común, que para el caso del TLC México- Mercosur lo ideal sería que se adoptara un modelo como el que opera en el TLCAN.

V.10.2. Inversión.

Es tal la importancia del tema de la inversión dentro del tratado que sobre el particular el maestro Jorge Witker, plantea lo siguiente: *"Este tratado, mas que un tratado de libre comercio, es un tratado de inversión que abarca mercaderías (bienes) y servicios; sus veintidós capítulos describen dos grandes sectores: a) comercio de bienes y b) comercio de servicios"*²³⁸.

En este rubro se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones.

- Contiene garantías jurídicas para el trato no discriminatorio, trato de la nación más favorecida, libertad de transferencia y expropiaciones.
- No se podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condiciones para el establecimiento de la inversión.
- Se observarán y mantendrán las medidas aplicables a la salud, seguridad o relativas al medio ambiente.
- Se establece un mecanismo para resolver controversias Inversionista- Estado.
- La lista de reservas y excepciones de este capítulo es congruente con nuestra Constitución y con la Ley de Inversión Extranjera.

²³⁸ WITKER, Jorge y JARAMILLO, Gerardo. "COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, MARCO JURÍDICO Y OPERATIVO". Mc Graw Hill- México 1996. P. 163.

El TLCAN en su capítulo XI regula a los inversionistas de los estados Partes y sus inversiones en el territorio de otro Estado Parte, existentes al momento de la entrada en vigor del tratado o bien posteriores. El concepto de inversión es muy amplio, ya que abarca todas las formas de propiedad y de participación en las empresas.

Así por ejemplo es considerada como inversión, los instrumentos de deuda y los préstamos (con excepción de aquellos préstamos otorgados al estado o sus empresas o instrumentos de deuda del estado y sus empresas) siempre y cuando su vencimiento sea de por lo menos tres años, o bien se otorguen a una empresa filial del inversionista.

Al igual que en otros capítulos del TLCAN, se incorporan las cláusulas de trato nacional y de la nación más favorecida, con lo cual los estados parte deben otorgar a los inversionistas y sus inversiones de los estados parte, un trato no menos favorable que el que otorga a sus inversionistas o inversiones, o a los inversionistas de otros países.

Las partes podrán adoptar y mantener medidas tendientes a exigir el cumplimiento de formalidades especiales, como el requerir que el inversionista resida en el territorio del Estado Parte donde se realiza la inversión o que las inversiones se realicen conforme a las leyes y normas del estado parte, siempre y cuando dichos requerimientos no impidan el ejercicio de alguno de los beneficios que se incluyen en las disposiciones del capítulo XI y que giran en torno a que no se les podrán exigir requisitos de desempeño, no podrá ser su inversión expropiada o nacionalizada, así como la libertad de realizar transferencias relacionadas con la inversión.

La inversión se regula de manera genérica en el capítulo XI del TLCAN, que por medio de la sección A establece el ámbito de aplicación del capítulo (art. 1101, TLCAN), así como los lineamientos básicos de la inversión extranjera en México, armonizando los criterios del tratado con la legislación nacional

materializada en la Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento. (art. 1102 a 1114, TLCAN)²³⁹

Sobre esta sección A del tratado es importante mencionar que se eliminan importantes barreras a la inversión, se otorgan todas las garantías básicas a los inversionistas de los tres países miembros.

La sección B del capítulo XI se enfoca al tratamiento de la solución de controversias que se presenten entre los inversionistas y las inversiones de las Partes. El mecanismo que se establece asegura a los inversionistas de los estados Parte un debido proceso, ante un tribunal imparcial y de acuerdo al principio de derecho internacional de reciprocidad.

Cuando las partes estén en conflicto deben resolverlo en primera instancia por la vía de las consultas y negociaciones. Después de transcurridos seis meses desde que surgieron los hechos motivo de la controversia, el inversionista afectado podrá recurrir al procedimiento arbitral²⁴⁰, pudiendo optar entre las normas del CIADI (Convenio sobre el arreglo de diferencias relativas a inversiones), o las Reglas de arbitraje de CNUDMI (Comisión de Naciones Unidas sobre derecho Mercantil Internacional).

Dentro del Tratado de Libre Comercio también se establece que ningún país debe reducir sus normas ambientales con el propósito de allegarse de fondos de capital y que los países entablaran consultas para verificar el cumplimiento de dichas disposiciones. Asimismo el TLCAN especifica que un país miembro podrá emprender las acciones correspondientes para la protección al medio

²³⁹ Los artículos anotados y que conforman la sección A del TLCAN, se refieren principalmente a los siguientes aspectos:
COBERTURA: se establecen preceptos que se aplican a las inversiones que realicen los inversionistas de un país miembro del TLCAN en territorio de otro.
TRATO NO DISCRIMINATORIO Y NIVELES DE TRATO: Cada país miembro, otorgará los inversionistas y a sus inversiones de otro estado parte un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de la nación más favorecida).
REQUISITOS DE DESEMPEÑO: Ningún país miembro del TLC tiene derecho de imponer requisitos de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada.
TRANSFERENCIAS: Los inversionistas miembros del TLCAN tienen la completa libertad para convertir la moneda de curso legal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias, ingresos derivados de una venta, pago de préstamos u otras transacciones relacionadas con una inversión.
EXPROPIACIÓN: Ningún país miembro del TLCAN puede expropiar, de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países miembros del TLCAN, salvo por las causas de utilidad pública y mediante las compensaciones que señala la ley.
²⁴⁰ Antes de iniciar el procedimiento de arbitraje, el inversionista deberá aceptar las normas del subcapítulo B y renunciar a iniciar o continuar los recursos del derecho interno, salvo las medidas precautorias que si pueden solicitarse.

ambiente, de conformidad con las disposiciones sobre inversión contenidas en el Tratado.

El **Mercosur** se ha pronunciado sobre el tema de la inversión, a través de diversas resoluciones tales como: *20/92, 11/93, 11/94, 20/95, 21/98* del GMC, que han establecido una normativa del tratamiento que dentro de su territorio se le otorga a las inversiones, las declaraciones mencionadas fueron actualizadas a través de la resolución *13/00* del Grupo Mercado Común, que considerando las resoluciones anteriores y respetando los principios, fines y objetivos de su normatividad, establecen que los flujos de inversión han adquirido un rol fundamental en el escenario económico internacional actual; y que la creación de un espacio económico ampliado requiere analizar las políticas vinculadas con las inversiones, debido a que resulta fundamental evitar la existencia de tratamientos diferenciales que alteren las condiciones de competencia en la región y distorsionen el flujo de inversiones provenientes de extra zona.

Asimismo, el bloque está convencido de que la canalización de las inversiones en el espacio MERCOSUR debe favorecer a la asignación más eficiente de los recursos regionales, teniendo en cuenta la situación de las zonas o regiones de menor desarrollo. En vista de lo anterior, por medio de esta resolución *13/00* se trata de establecer condiciones favorables para las inversiones, estimulando la cooperación económica y favoreciendo el proceso de integración en la región. Para ello se procuran normas de seguridad jurídica para la atracción de inversiones a la región.

Como consecuencia de la última resolución del GMC, y a efecto de una normatividad en el área de las inversiones se crea un subgrupo de trabajo no. 12 para conocer de "inversiones", dicho subgrupo tiene funciones asignadas tendientes al análisis de las dificultades encontradas por los Estados partes para la aprobación e implementación del protocolo de Colonia y el protocolo de Buenos Aires, y hacer recomendaciones al respecto. También debe hacer un análisis de la influencia de la inversión intra- regional (IIR) y la inversión

extranjera directa (IED) sobre la reestructuración de las empresas a escala regional. El subgrupo de trabajo debe analizar las políticas de inversiones para zonas o regiones de menor desarrollo dentro de los Estados Partes y hacer recomendaciones al respecto.

Este subgrupo de trabajo número 12 es el encargado de hacer los análisis estadísticos cuatripartitos relativos a los flujos de inversión en la región, que incluyan análisis de la evolución de la inversión intra- regional (IIR) en el MERCOSUR, incluyendo sus fuentes de financiamiento. El análisis de la evolución de la inversión extranjera directa (IED) en el MERCOSUR. Realizar un seguimiento de las negociaciones sobre Inversiones en el plano internacional, particularmente en los procesos de integración regional; y coordinar las posiciones de los Estados Partes del MERCOSUR en los foros internacionales en los que participen.

El subgrupo de trabajo número 12 tiene como finalidad el estudio y análisis del comportamiento de la inversión interna y extranjera con el fin de poder hacer una regulación común a los Estados del Mercosur que ayuden a la captación de flujos de inversión, asimismo fijar su posición en torno al tema de la inversión en el relacionamiento internacional.

En el ámbito intra-Mercosur no existe ningún ordenamiento común que regule la captación y entrada de flujos de capital, ya que aún se trabaja en las proyecciones del comportamiento de la inversión, tanto interna como extranjera directa, para llegar a la implementación de una regulación común a los Estados Miembros del bloque. Sin embargo en su relacionamiento internacional se pronuncia a favor de la implementación de acuerdos bilaterales de inversión respetando las legislaciones de cada uno de los Estados, lo cual queda de manifiesto con la lectura del artículo 12 del Acuerdo marco interregional de cooperación entre la Comunidad Europea y el Mercado Común del Sur, y que en la parte conducente se manifiesta en los siguientes términos:

b) apoyar el desarrollo de un entorno jurídico que favorezca la inversión entre las Partes en particular a través de la celebración, en su caso, por parte de los

*Estados miembros de la Comunidad y los Estados Partes del Mercosur interesados, de acuerdos bilaterales de fomento y protección de inversiones y de acuerdos bilaterales destinados a evitar la doble imposición;*²⁴¹

TLCAN

En el capítulo XI del tratado se establece una regulación muy amplia acerca de lo que es la inversión y los inversionistas, así como los sectores reservados para inversión estatal o realizada por nacionales. Asimismo en su apartado B establece un mecanismo previo de solución de controversias en materia de inversiones.

Este capítulo del tratado constituye el acuerdo marco entre los países, para normar las relaciones entre las inversiones de los inversionistas de los estados parte.

MERCOSUR

En el Mercosur a pesar de la creación del subgrupo de trabajo número 12 cuyas funciones se concentran en el estudio de la inversión, sus conclusiones y estudios aún no han permitido contar con un instrumento común sobre inversión. Al no contar con un acuerdo marco entre los socios en el plano de su relacionamiento internacional se han pronunciado a favor de la implementación de acuerdos bilaterales de inversión, respetando las legislaciones de cada uno de los países que intervengan, dejando la solución de controversias a la jurisdicción de los estados parte.

En ese contexto, el relacionamiento de México en un tratado de libre comercio con el Mercosur, representaría un aspecto de difícil complementación, ya que habría que negociar y llegar a un convencimiento de los Estados Parte de implementar un ordenamiento común dentro del que estuvieran respetados, a satisfacción de cada Parte, las disposiciones de su normativa doméstica y se permitiera, como es el objetivo de un tratado de libre comercio, una captación y asimilación de capitales sin tantas restricciones. En ese sentido el modelo que debería operar en un TLC entre México y el Mercado Común del Sur, debe ser uno tan amplio y específico como el contenido en el capítulo XI del TLCAN.

V.10.3. Comercio transfronterizo de Servicios.

La regulación en el TLCAN abarca los artículos 1201 al 1213, varios Anexos y el Apéndice 1210.5-C. Las normas sobre el comercio transfronterizo de servicios contenidas en el TLCAN amplían considerablemente las normas propuestas en el Acuerdo de estados Unidos y Canadá, así como las iniciativas emanadas de la Ronda Uruguay.

De acuerdo al ámbito de aplicación de las normas de comercio transfronterizo de servicios²⁴² se regulan las medidas aplicadas a los prestadores de servicios

²⁴¹ Artículo 12. Acuerdo Marco de cooperación entre la CE y Mercosur. "Fomento de Inversiones". Fuente: Secretaría de Economía.

de los otros Estados Parte, en su comercio transfronterizo, incluyendo las relativas a:

1. A la producción, distribución, comercialización, venta y prestación del servicio;
2. compra, pago y utilización del servicio;
3. Acceso a los sistemas de distribución y transportación para la prestación del servicio;
4. la presencia en su territorio de los prestadores de servicios de las otras Partes; y
5. el otorgamiento de fianza o de otras formas de garantía financiera como condición para la prestación del servicio.

El TLCAN extiende a los servicios los beneficios de trato nacional²⁴³ y trato de la nación más favorecida²⁴⁴ establecidos para las mercancías en el GATT (Art. 1202 a 1204, TLCAN)²⁴⁵. Circunstancia con la que los prestadores de servicios transfronterizos deberán gozar de un trato nacional, no discriminatorio y más favorable.

Se establecen restricciones cuantitativas, las que limitan el número de prestadores de servicios o los servicios que éstos puedan prestar. Conforme al TLCAN un prestador de servicios de otro país miembro, no tiene que colmar el requisito de una presencia local para poder prestar el servicio (Art. 1205, TLCAN)²⁴⁶.

Dentro de la normativa del TLCAN se especifica que cada uno de los países debe proporcionar una lista con disposiciones vigentes no discriminatorias que limiten el número de prestadores de servicios o las operaciones de los prestadores de servicios en algún sector en particular. Se posibilita a los

²⁴³ Las disposiciones del capítulo XII del TLCAN no se aplican a los servicios asociados con servicios aéreos, salvo los relativos a la reparación de aeronaves o su mantenimiento mientras se retiran de servicio y ciertos servicios especializados (especificados en el artículo 1213 del tratado, párrafo 2).

²⁴⁴ Para efectos de este rubro, se define al trato nacional como el no menos favorable del otorgado a sus propios prestadores de servicios, en circunstancias similares.

²⁴⁵ El trato de la nación más favorecida obliga a los estados a otorgar a los proveedores de servicios de los Estados Parte un trato no menos favorable del otorgado en igualdad de circunstancias a los prestadores de servicios de cualquier otro país.

²⁴⁶ Para este tratado es importante que se aplique a la comercialización de los servicios los mismos principios que por tradición el GATT le ha otorgado a los bienes, así cada país socio en el tratado otorga a los prestadores de servicios de los otros países del TLCAN, un trato no menos favorable que el otorgado, a sus propios prestadores de servicios en circunstancias similares. El tratado también prevé para los servicios otra obligación básica del GATT, la de trato de la nación más favorecida. Esta requiere que cada país miembro otorgue a los proveedores de servicios de otras partes, un trato no menos favorable que el que otorga a los prestadores de cualquier otro país en circunstancias similares.

²⁴⁷ Artículo 1205. Presencia local

Ninguna Parte exigirá a un prestador de servicios de otra de las Partes que establezca o mantenga una oficina de representación ni ningún tipo de empresa, o que sea residente en su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio.

países del TLCAN para celebrar consultas sobre estas disposiciones para negociar su liberalización o eliminación.

El **Mercado Común del Sur** a escala interna tiene algunos problemas precisamente con la comercialización de los servicios, por ejemplo en la industria electrónica que ha externalizado algunos de sus servicios y que son ahora puntos de confrontación entre los socios. De igual manera las asimetrías entre los sectores productivos ocasionan que se frenen en muchos casos la prestación de servicios de un Estado parte en el territorio de otro Estado Parte.

El Mercosur por medio del GMC, el 29 de junio de 2000 en Buenos Aires, aprobó las Listas de Compromisos Específicos de los Estados Partes del MERCOSUR resultantes de la Primera Ronda de Negociación de Compromisos Específicos en Materia de Servicios y que indican la forma en que los Estados Miembros posibilitan el comercio de servicios.

a) REPUBLICA ARGENTINA MODOS DE SUMINISTRO :

- *Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos.*

En este rubro la prestación transfronteriza de este servicio no está consolidada, y la reglamentación de consumo en el extranjero tampoco se encuentra integrada, de acuerdo a la presencia comercial no se establece la obligación de la misma, en lo referido a la presencia de personas físicas no se tiene consolidado el régimen aplicable.

- *Servicios financieros.*

Argentina implementa limitaciones al acceso a los mercados, así como limitaciones al trato nacional.

- *Servicios de seguros.*

a) Servicios de seguros de vida, contra accidentes y de salud. Respecto al suministro transfronterizo no existen normas que regulen la comercialización, así como tampoco se establecen las bases para el consumo en el extranjero, en cuanto a los requisitos de presencia local no hay ningún requisito, en lo referido a la presencia de personas físicas tampoco se ha llegado a una reglamentación.

b) Servicios de seguros distintos de los seguros de vida. El suministro transfronterizo y el consumo en el extranjero al igual que en los anteriores no se encuentra regulada, no existe ninguna disposición de presencia comercial, ni en presencia de personas físicas.

c) Servicios de seguros de transporte marítimo y aéreo, así como los servicios de reaseguro y retrocesión. No tienen ninguna reglamentación en torno a la

comercialización de los mismos, ni en presencia comercial y presencia de personas físicas.

b) PARAGUAY COMPROMISOS ESPECIFICOS.

1. Cada servicio de telecomunicaciones que se preste en el Paraguay requerirá de una licencia gubernamental otorgada por CONATEL y mediante un procedimiento transparente no discriminatorio.

2. Las licencias de referencia en el párrafo anterior se concederán exclusivamente a personas jurídicas (Sociedades Anónimas o Sociedad de Responsabilidad Limitada) conforme a la legislación nacional del Paraguay, con sede y representación en el territorio paraguayo. La participación nacional en el capital social mínimo es del 50%.

3. Las estaciones terrenas del prestador de servicios deberán ser instaladas y mantenidas por empresas nacionales y profesionales registrados en CONATEL.

4. La CONATEL determinará, conforme a las necesidades presentes y futuras, la cantidad de prestadores de servicios por áreas de explotación.

c) REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY MODOS DE SUMINISTRO.

- *a) Servicios de comunicaciones. Régimen no consolidado.*
- *b) Búsqueda de personas. Régimen no consolidado.*
- *c) Servicios de trunking (concentración de enlaces). Régimen no consolidado.*

A nivel de bloque el Mercosur no cuenta con una reglamentación común en torno al tema de la comercialización de los servicios, y las contadas disposiciones existentes, no configuran un marco a seguir para la realización de las mismas. Una labor de los Estados Parte en el Mercosur tendiente a acordar los servicios regulados y la manera en que éstos se hagan objeto de comercio habitual sería el primer paso para implementar un acuerdo general sobre la comercialización de servicios común al bloque.

TLCAN

El capítulo XII del TLCAN contiene una serie de disposiciones acerca de las personas que como comercializadores de servicios pueden circular entre los estados parte, estableciendo para ellos cupos máximos, de acuerdo a la actividad que desempeñen y haciendo extensivos los principios de trato nacional y no discriminación en la normativa que reglamenta a este sector.

MERCOSUR

El Mercosur en este sector tiene una normativa, no uniforme y poco sistematizada, en la que se reglamenta una parte no representativa del universo de los servicios que se comercializan, en ese sentido no es posible adoptar las disposiciones del Mercosur como un marco base de comercialización de servicios.

Con la firma de un tratado de libre comercio de México con el Mercosur, en primer término es evidente la complejidad de una complementación en este sector puesto que deben ser atendidas, a satisfacción de las partes, la defensa

que cada una de ellas haga de su legislación interna, converger en los aspectos que se ceden para la implementación de un acuerdo que rijan las relaciones comerciales en ese rubro. Debe también tomarse en cuenta que aunque es difícil lograr ese acuerdo, un tratado de libre comercio pugna por la libre circulación de bienes **y servicios**, así como capitales y personas; así entonces se necesitaría sobre la base de los principios emanados del GATT, construir un acuerdo marco sobre prestación de determinados servicios que abarcara la manera en que se pueden suministrar de manera transfronteriza, plazos y condiciones de presencia comercial así como la presencia de personas físicas en los territorios de los Estados Parte. En el caso de un TLC entre México y el Mercosur el modelo a seguir por su amplitud, su organización y sobre todo por su cobertura de servicios es el implementado en el capítulo XII del TLCAN.

V.10.4. Entrada Temporal de personas de negocios.

Por virtud de la relación económica preferencial entre los tres miembros del TLCAN, en esta sección del tratado se contienen las regulaciones específicas de los compromisos que, sobre bases recíprocas, asumieron los países para agilizar la entrada temporal de personas de negocios que sean nacionales de México, Canadá y Estados Unidos.

La entrada temporal de personas se rige por el principio de reciprocidad internacional y las medidas que apliquen las partes dentro de ese ámbito deberán ser expedidas y evitar perjuicios que afecten el comercio de bienes, servicios y las actividades de inversión. No es objetivo del TLCAN establecer un mercado común con libre circulación de personas, razón por la que cada uno de los países conserva el derecho de velar por la protección del empleo permanente de su fuerza de trabajo, así como adoptar la política migratoria que consideren apropiada, tendiente a proteger su fuerza de trabajo, la seguridad de sus fronteras, la salud y su seguridad pública.

Por disposición del Anexo 1603 que forma parte del capítulo XVI del TLCAN, se establece una clasificación de personas de negocios que pueden ingresar al territorio de los Estados Parte:

1. **Visitante de negocios o provisionales.** Que desempeñen actividades internacionales relacionadas con: investigación y diseño; manufactura y producción; mercadotecnia; ventas; distribución, servicios después de la venta y otros servicios generales.(anexo 1603, sección A, TLCAN)
2. **Comerciantes e Inversionistas.** Que lleven a cabo intercambios sustanciales de bienes o servicios entre su propio país y el país al que desean entrar, e inversionistas que busquen invertir un monto sustancial de capital en el territorio de otro país signatario; estas personas deberán de estar empleadas o desempeñar su labor a nivel de supervisores, ejecutivos o en alguna actividad que requiera habilidades esenciales. (anexo 1603, sección B, TLCAN)
3. **Personal transferido de una empresa.** Mismo que deberá ocupar un puesto a nivel administrativo, ejecutivo o poseer conocimientos especializados y ser transferido por su compañía, a otro país miembro del TLCAN. (anexo 1603, sección C, TLCAN)
4. **Profesionales.** Que cumplan con los requisitos mínimos de preparación o que posean credenciales equivalentes y pretendan llevar a cabo una actividad de negocios a nivel profesional. (anexo 1603, sección D, TLCAN).

El TLCAN con la regulación que implementa pretende que los factores de la producción, y en caso de este capítulo, las personas de negocios, puedan circular en los territorios de los Estados Parte de acuerdo a los plazos y requisitos establecidos. Los compromisos que se contienen en esta sección para la entrada temporal de personas de negocios, desarrollados a partir de las disposiciones contenidas en el FTA entre Estados Unidos y Canadá, y fueron rediseñadas para satisfacer las necesidades de los países miembros del tratado.

México y Estados Unidos acordaron limitar la entrada temporal de profesionales mexicanos a Estados Unidos a un número anual de 5 mil 500 personas. Este límite numérico es adicional al que se permite conforme a una categoría similar dispuesta por la Ley de Estados Unidos en la cual se establece una limitación global de 65 mil profesionales, la que no será

afectada por el tratado. Canadá por su parte no impone a México límite alguno. El TLCAN no modifica el acceso proporcionado a los profesionales de Canadá y Estados Unidos conforme a lo establecido en el ALC.

El marco jurídico del TLCAN permite que los Miembros realicen consultas sobre asuntos de entrada temporal de personas a través de un grupo de trabajo especializado. Dentro de sus labores, el grupo considera la posibilidad de extender las disposiciones de esta sección al cónyuge de la persona de negocios a la cual se le haya otorgado la entrada temporal, de conformidad con lo dispuesto en el TLC, por periodos de un año o más en calidad de comerciantes e inversionistas, personal transferido dentro de una compañía y profesionales.

El rubro de entrada temporal de personas de negocios cuenta con su propio mecanismo previo de solución de controversias, que puede ser instado solamente sobre la base de que otro país incurra en una práctica frecuente que sea incompatible con las disposiciones sobre entrada temporal de personas de negocios.

Comparativamente con los objetivos del TLCAN, el **Mercosur** si tiene por objetivo la conformación de un Mercado Común y como consecuencia, debe contar con un marco de circulación de factores de producción entre los que se encuentran las personas de negocios.

La regulación que el Mercosur hace sobre el tema, al igual que en el resto de los temas que requieren homologación legislativa entre los Estados Parte, es escasa, y se contiene en declaraciones y resoluciones de los órganos del Mercosur; que fijan aquellos requisitos documentales que deben presentar los residentes de los Estados Miembros para poder circular libremente en los territorios del resto de los Miembros. Sin embargo no se regula en torno a las actividades profesionales que pueden prestarse, ni se clasifica a las personas a efecto de imponerles requisitos especiales que las posibiliten para dedicarse a una actividad profesional dentro de un territorio Parte diferente al de origen; y

tampoco se establecen plazos de entrada y cupos límite de personas de negocios.

De lo anterior se concluye que en virtud de que el Mercosur aspira a la constitución de un mercado común, con la libre circulación de factores de producción la normativa se ha enfocado a la entrada física de las personas, pero no al desempeño de una profesión, empleo o actividad en territorio de otro Estado parte. La falta de disposiciones en este último aspecto se aprecia con la lectura de la resolución 63/96 del Grupo Mercado Común, denominada "Documentos hábiles de cada Estado Parte para trasladarse entre los países del Mercosur", y de cuya revisión se rescatan los siguientes aspectos:

Esta resolución (63/96 GMC) tiene como finalidad precisar el alcance de la resolución del artículo 1º de la Res. 44/94 del GMC, con respecto a los documentos de identificación personal de los extranjeros residentes legales en los Estados Partes. Por lo que esta nueva resolución sustituye el texto de la de 1994.

En primer término el Grupo Mercado Común por medio de esta resolución, reconoce la validez de los documentos de identificación personal de cada Estado Parte para el traslado de personas dentro de los países del MERCOSUR y fijan también los requisitos para los extranjeros residentes legales en los Estados de las partes, especificando que para trasladarse dentro de los países del MERCOSUR, deberán utilizar el pasaporte de su nacionalidad, para ingresar al país que les requiera visación consular.

La resolución dispone también que cada uno de los Estados Partes deben implementar los medios necesarios a nivel legislativo, reglamentario y administrativo para dar cumplimiento a la presente Resolución a través de sus organismos, tales como:

ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY
<ol style="list-style-type: none">1. Registro Nacional de las personas.2. Dirección Nacional de Migraciones.3. Policía Federal Argentina,	<ol style="list-style-type: none">1. Policía Federal, dependiente del Ministerio de Justicia.2. Gobiernos de los Estados.	<ol style="list-style-type: none">1. Departamento de Identificaciones.2. Departamento de migraciones, dependientes de la Policía nacional.	<ol style="list-style-type: none">1. Dirección Nacional de Identificación Civil.2. Dirección nacional de Migración,

Para el acceso de personas, el TLCAN los regula de manera específica clasificándolos y jerarquizándolos de acuerdo con su profesión y la actividad que deben desempeñar, en el caso del Mercosur solamente se precisa con que cuenten con los documentos oficiales que los identifiquen como nacionales de cualquiera de los estados miembros del Mercosur, y reuniendo tal requisito pueden desplazarse siguiendo los lineamientos de equipaje que se contienen en las disposiciones del Mercosur sobre la materia. Sin embargo, no se especifican las condiciones que se deben reunir en caso de que se desplacen con el objetivo de comerciar con su fuerza de trabajo o con su conocimiento, aplicados a una línea de producción.

TLCAN

El capítulo XVI del tratado es el que establece toda la regulación sobre este tema, donde se establecen cupos y plazos según la profesión del profesional que se encuentre en tránsito entre los países miembros.

MERCOSUR

El Mercosur a pesar de su objetivo de configurar un mercado común, en la actualidad carece de normas que regulen la entrada de personas de negocios a sus territorios, y se limita al establecimiento de una normatividad que asegure la libre circulación de personas entre sus territorios nacionales estipulando los documentos que para comprobar su nacionalidad les son aceptados, pero no establece una circulación de profesionales con actividades comerciales.

En el marco de un TLC de México con el Mercosur, es importante contar con regulación específica sobre el tema, para lo que se tendría que implementar el sistema implementado en el TLCAN, mediante el que se fijan los plazos de permanencia así como los cupos que para cada profesión admitiera el tratado. O bien replantear lo acordado en el TLC México- Chile de 1999, tratado que hace una reglamentación de este tema estableciendo que por entrada temporal se entiende la entrada temporal de una persona de negocios de una Parte al territorio de otra, sin la intención de establecer una residencia permanente. Y por persona de negocios se entiende para efectos de este tratado el nacional que participa en el comercio de bienes o prestación de servicios o actividad de inversión. En cuanto a la normatividad que establece, destaca la relación comercial preferente que existe entre las Partes, así como

la conveniencia de permitir la entrada de personas de acuerdo al principio de reciprocidad internacional, destaca la importancia que tiene la seguridad de las fronteras, la protección de la fuerza de trabajo y el empleo permanente en los territorios de las Partes. En lo relativo a la autorización de entrada temporal se deben respetar las medidas aplicables relativas a salud, seguridad pública y las relacionadas con seguridad nacional.

El tratado de libre comercio de México con Chile reproduce la regulación contenida en el TLCAN, sin embargo por tratarse de una relación bilateral no representa problemas mayores, el conflicto se presenta en el caso de tener que negociar con los 4 Estados Miembros plenos del Mercosur una regulación sobre la circulación de personas de negocios, principalmente por las asimetrías sociales y laborales que cada uno presenta.

V.10.5. Propiedad intelectual.

Por medio de las disposiciones contenidas en los artículos 1702 a 1721 del TLCAN, las Partes se obligan a dar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, pero asegurándose que las medidas implementadas no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo. Con tal objeto, las Partes deben aplicar las disposiciones del tratado así como las disposiciones sustantivas de:

- a) Convenio de Ginebra para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas, 1971;
- b) El Convenio de Berna para la protección de obras literarias y artísticas de 1971;
- c) El Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, 1967;
- d) El Convenio Internacional para la protección de las obtenciones vegetales (UPOV), 1978. O la Convención internacional para la protección de nuevas variedades de plantas, 1991.

Conforme al Anexo 1701.3 existen tres disposiciones especiales con respecto a la obligación de observar los tratados mencionados: dos aplicables a México y una a los Estados Unidos.

En lo que se refiere a México, se obliga en el inciso a) a lo siguiente: *...realizar su mayor esfuerzo para cumplir lo antes posible con las disposiciones de la Convención UPOV 1978 o 1991...* y en el inciso b) se obliga a aceptar: *...a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, solicitudes de los obtenedores de vegetales para variedades en todos los géneros y especies vegetales y concederá la protección conforme a tales disposiciones sustantivas con prontitud luego de cumplir con lo señalado en el inciso a).*

Por lo que se refiere a los Estados Unidos, se establece que, a pesar de lo previsto en el artículo 1701(2), que numera los tratados cuyas disposiciones sustantivas deben cumplir, el TLCAN no confiere derechos ni impone obligaciones respecto al artículo 6 bis del Convenio de Berna, lo cual se debe a que el artículo 6 bis mencionado establece los llamados derechos morales del autor, mismos que no son reconocidos en los estados Unidos.²⁴⁷

Asimismo el artículo 1702 del TLCAN posibilita a las Partes a otorgar en su legislación una protección más amplia en materia de propiedad intelectual, siempre y cuando ello no sea incompatible con el tratado.

En la regulación que el TLCAN hace en este rubro se toma en cuenta el principio del trato nacional, por virtud del que las Partes se obligan a dar a los nacionales de las otras Partes un trato no menos favorable al concedido a sus propios nacionales en materia de protección y defensa de todos los derechos de propiedad intelectual, sin que se pueda exigir para el otorgamiento de se trato, el que los titulares cumplan con formalidad o condición alguna. (Artículo 1703, incisos 1 y 2). El principio del trato nacional se encuentra sujeto a una limitación, ya que las Partes pueden hacer excepción con respecto al mismo por lo que se refiere a procedimientos administrativos y judiciales para la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual, si la excepción está permitida en la convención pertinente y se cumple con dos requisitos:

²⁴⁷ El Decreto por el que se promulga el texto de la Convención de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas fue publicado en el DOF del 20 de diciembre de 1968.

- a) que sea necesaria para asegurar el cumplimiento de medidas que no sean incompatibles con el capítulo; y
- b) que no se aplique en forma tal que constituya una restricción encubierta al comercio.

En materia autoral el artículo 1705 del TLCAN dispone que las Partes se obligan a proteger las obras comprendidas en el artículo 2 del Convenio de Berna, incluyendo cualesquiera otras que incorporen una expresión original en el sentido que confiere a este término el mismo convenio. En particular:

- a) todos los tipos de programas de cómputo son obras literarias en el sentido que confiere el Convenio de Berna y cada una de las Partes los protegerá como tales; y
- b) las compilaciones de datos de otros materiales, legibles por medio de máquinas o en otra forma, que por razones de la selección y disposición de su contenido constituyan creaciones de carácter intelectual, estarán protegidos como tales.

Se dispone que las personas que detenten un derecho autoral pueden cederlo por medio de contrato para efectos de explotación y goce por el cesionario; quien a su vez debe tener la capacidad para detentarlo por vía del contrato.

En lo referido a los fonogramas el artículo 1706, establece que las Partes se obligan a otorgar al productor de un fonograma el derecho de autorizar o prohibir la reproducción ya sea directa o indirecta de un fonograma, la autorización de importar copias sin permiso del productor, la primera distribución pública de la obra original y de cada copia del fonograma mediante venta o renta. La protección establecida en el TLCAN deberá ser por un periodo de cuando menos cincuenta años.

Asimismo quedan protegidas en este capítulo del TLCAN las señales codificadas portadoras de programas, y se tipifica como delito el que se venda, rente o importe cualquier acto que permita tener un dispositivo o sistema que decodifique señales de satélite, sin autorización del distribuidor de dicha señal.

Para efectos del TLCAN se considera como marca cualquier signo o combinación de los mismos que posibilite la distinción de bienes o servicios. Esto incluye nombres, diseños, letras, colores, empaques. En este sentido cada una de las partes debe otorgar a los titulares de marcas registradas el

derecho de impedir, a todas las personas que no tengan la autorización correspondiente el uso de signos idénticos o parecidos.

Las partes asumen el compromiso de otorgar patentes para cualquier invención, ya se trate de productos o de procesos, en todos los campos de la tecnología, con el requisito de que esas invenciones sean nuevas y que sean resultado de la actividad inventiva.

Cada una de las partes debe establecer aspectos procesales específicos y recursos en los procedimientos civiles y administrativos (1715); medidas precautorias (1716); procedimientos y sanciones penales (1717); defensa de los derechos de propiedad intelectual en la frontera (1718).

El Mercosur también reconoce la necesidad de promover una protección efectiva y adecuada a los derechos de propiedad intelectual en materia de marcas, indicaciones de procedencia y denominaciones de origen, garantizando que el ejercicio de tales derechos no represente en si mismo una barrera al comercio legítimo. También reconoce la necesidad de establecer para tales fines, reglas y principios que sirvan para orientar la acción administrativa, legislativa y judicial de cada Estado Parte en el reconocimiento y aplicación de los derechos de propiedad intelectual.

Asimismo tales reglas deben concordar las normas fijadas en los instrumentos multilaterales existentes a nivel internacional, en particular el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (Acta de Estocolmo de 1967) y el Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, firmado el 15 de abril de 1994 como anexo al Acuerdo que establece la Organización Mundial del Comercio, negociado en el ámbito de la Ronda Uruguay del GATT.

Los Estados Partes en el Mercosur a través de la declaración No. 08/95 de la CMC, garantizarán una protección efectiva a la propiedad intelectual en materia de marcas, indicaciones de procedencia y denominaciones de origen, asegurando al menos la protección que deriva de los principios y normas enunciados en este Protocolo. Sin embargo los Estados Parte podrán conceder

una protección más amplia, siempre que no sea incompatible con las normas / principios de los tratados tomados en cuenta en la declaración.

De acuerdo al artículo 3 de la declaración; cada Estado Parte concederá a los nacionales de los demás Estados Partes un tratamiento no menos favorable que el que concede a sus propios nacionales en cuanto a la protección y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual en materia de marcas e indicaciones de procedencia y denominaciones de origen.

Los Estados Partes del Mercosur reconocen como marca para efectos de su registro cualquier signo que sea susceptible de distinguir en el comercio productos o servicios. Exigiendo como condición de registro que el signo sea visualmente perceptible. Las marcas podrán consistir, entre otros, en palabras de fantasía, nombres, seudónimos, lemas comerciales, letras, cifras, monogramas, figuras, retratos, etiquetas, escudos, estampas, orlas, líneas y franjas, combinaciones disposiciones de colores, y la forma de los productos, de sus envases o acondicionamientos, o de los medios o locales de expendio de los productos o servicios.

Los Estados Partes prohibirán el registro, entre otros, de signos descriptivos o genéricamente empleados para designar los productos o servicios o tipos de productos o servicios que la marca distingue, o que constituya indicación de procedencia o denominación de origen. También prohibirán el registro, entre otros, de signos engañosos, contrarios a la moral o al orden público, ofensivos a las personas vivas o muertas o a los credos; constituidos por símbolos nacionales de cualquier País; susceptibles de sugerir falsamente vinculación con personas vivas o muertas o con símbolos nacionales de cualquier país, o atentatorios de su valor o respetabilidad.

La vigencia del registro de una marca vencerá a los 10 años contados desde la fecha de su concesión en el respectivo Estado Parte.

El registro de una marca conferirá a su titular el derecho de uso exclusivo, y de impedir a cualquier tercero realizar sin su consentimiento, entre otros, los

siguientes actos: uso en el comercio de un signo idéntico o similar la marca para cualesquiera productos o servicios cuando tal uso pudiese crear confusión o un riesgo de asociación con el titular del registro; o un daño económico o comercial injusto por razón de una dilución de la fuerza distintivo del valor comercial de la marca, o de un aprovechamiento indebido del prestigio de la marca o de su titular.

Los Estados Partes otorgarán protección a las variedades de plantas y de otras obtenciones vegetales mediante patentes, o un sistema sui-géneris, o cualquier otro sistema resultante de la combinación de ambos.

Los Estados Partes establecerán cooperación en el sentido de examinar y dirimir dificultades inherentes a la circulación de bienes y servicios en el Mercosur, resultantes de cuestiones relativas a la propiedad intelectual.

Asimismo se comprometen a realizar esfuerzos en el sentido de concluir, a la mayor brevedad, acuerdos adicionales sobre patentes de invención, modelos de utilidad, diseños industriales derechos de autor y conexos, y otras materias relativas a la propiedad intelectual.

Para el caso de la regulación de la propiedad intelectual en el Mercosur, se cuenta con un amplio marco reglamentario, que se dirige de acuerdo a los lineamientos planteados por algunos instrumentos internacionales tales como: el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (Acta de Estocolmo de 1967) y el Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, como anexo al Acuerdo que establece la Organización Mundial del Comercio. Y respetando el principio de trato nacional, así como las normas generales, también tomadas en cuenta en el TLCAN, relativas a las definiciones, signos considerados como marca, vigencia del registro, derechos que confiere el registro así como las causas de nulidad del registro.

TLCAN

El capítulo XVII del tratado regula todo lo concerniente a la propiedad intelectual ampliándolo a los fonogramas, señales de

MERCOSUR

El Mercosur considera la importancia que tiene la protección de los derechos de propiedad intelectual, pero se limita a

satélite, patentes, marcas, secretos industriales, diseños industriales, circuitos semiconductores integrados e indicaciones geográficas. Establece los plazos de la vigencia de la protección, así como las personas legitimadas para beneficiarse de la protección y en qué términos. regular lo referido a las marcas; por lo que su regulación es muy limitada.

Al incluirse dentro de un TLC de México con el Mercosur, siguiendo el modelo del tratado de libre comercio de América del Norte, estarían pendientes de homologar las leyes internas aplicables, tanto en el aspecto civil como penal, ya que en torno a la identificación del ámbito de aplicación e identificación de las marcas ambas reglamentaciones cuentan con disposiciones suficientes.

Uno de los aspectos que sería difícil incluir en la normatividad del TLC de México con el Mercosur en torno a la regulación y defensa de los derechos de propiedad industrial, sería el aspecto penal aplicable, debido a que las disposiciones sobre piratería son diversas en cada uno de los Estados y por lo tanto la solución sobre este tema involucraría una negociación acerca de las leyes y los procedimientos conducentes para substanciar los posibles conflictos que se originaran sobre este tema.

De los temas planteados como de difícil complementación, la propiedad intelectual a pesar de las lagunas que deben ser colmadas para insertarse dentro del TLC con el Mercosur, es de las regulaciones que están más tomadas en cuenta dentro del Mercosur y en algunos aspectos relativos a marcas es coincidente con la normatividad del TLCAN.

V.10.6. Energía y petroquímica básica.

En el TLCAN las disposiciones se regulan en los artículos 601 a 609 y en cinco anexos. El tratado en esta parte enumera los principios en materia de energía y petroquímica básica, confirmando el pleno respeto a las Constituciones de las Partes, para reconocer que es conveniente el fortalecimiento de la regulación de este sector en la zona de libre comercio y acrecentarlo a través de su liberalización.²⁴⁸ Asimismo, se establece la importancia de contar con

²⁴⁸ a) Las Partes confirman su pleno respeto a sus Constituciones.

sectores energéticos y petroquímicos viables y competitivos a nivel internacional para promover los intereses nacionales de las partes.

La normativa del TLCAN se aplica a las medidas relacionadas con bienes energéticos y petroquímicos básicos, así como los relacionados con la inversión y el comercio transfronterizo vinculado a estos bienes.²⁴⁹

El artículo 603 incorpora todas las disposiciones importantes del GATT en materia de prohibiciones y restricciones al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos.²⁵⁰ Se reconoce el derecho de las Partes de administrar el comercio de los bienes energéticos y de petroquímica básica a través del sistema de permisos de importación y exportación, siempre y cuando con ello no se violen las disposiciones del TLCAN.

El artículo 604 del tratado establece que las partes sólo podrán establecer o mantener impuestos de exportación sobre bienes energéticos o petroquímicos básicos exportados a otra parte, si tal impuesto se establece también a las exportaciones de todas las Partes, así como al mismo bien destinado al consumo interno.

b) Las Partes reconocen que es deseable fortalecer el importante papel que el comercio de los bienes energéticos y petroquímicos básicos desempeña en la zona de libre comercio, y acrecentarlo a través de su liberalización gradual y sostenida.

c) Las Partes reconocen la importancia de contar con sectores energéticos y petroquímicos viables y competitivos a nivel internacional para promover sus respectivos intereses nacionales. Artículo 601 TLCAN.

²⁴⁹ Es importante destacar que en el anexo 602.3, México se reservó para el Estado la inversión y prestación de servicios de las actividades estratégicas que, conforme a la Constitución mexicana están reservadas al estado.

²⁵⁰ Artículo 603. Restricciones a la importación y a la exportación (...)

6. Sin perjuicio de los demás derechos y obligaciones de este Tratado, las Partes incorporan al mismo las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), relativas a las prohibiciones o restricciones al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. Las Partes convienen en que esta fórmula no implica sus respectivos protocolos de aplicación provisional del GATT.

7. Las Partes están de acuerdo en que las disposiciones del GATT incorporadas a este Tratado conforme al párrafo 1 prohíben, en toda circunstancia en que lo esté cualquier otra forma de restricción cuantitativa, los requisitos de precios mínimos o máximos de exportación y, salvo lo permitido para la aplicación de órdenes y compromisos en materia de cuotas compensatorias y antidumping, los requisitos de precios mínimos o máximos de importación.

8. Cuando una de las Partes adopte o mantenga alguna restricción a la importación o a la exportación de un bien energético o petroquímico básico desde o hacia un país que no sea Parte, nada de lo dispuesto en este Tratado se interpretará como impedimento para que la Parte:

a. limite o prohíba la importación, desde territorio de cualquiera de las Partes, de dicho bien energético o petroquímico básico proveniente de un país que no sea Parte; o

b. exija, como condición para exportar tal bien energético o petroquímico básico de la Parte a territorio de cualquier otra Parte, que el bien sea consumido en territorio de esa otra Parte.

9. En el caso de que una de las Partes adopte o mantenga alguna restricción a las importaciones de un bien energético o petroquímico básico desde países que no sean Parte, a la solicitud de cualquiera de ellas, las Partes realizarán consultas con miras a evitar una interferencia o distorsión indebida en los mecanismos de precios, comercialización y distribución de otra de las Partes.

10. Las Partes podrán administrar un sistema de permisos de importación y exportación para bienes energéticos y petroquímicos básicos, siempre que la operación de dicho sistema sea congruente con las disposiciones de este Tratado, incluyendo el párrafo 1 y el Artículo 1502, "Monopolios y empresas del Estado".

11. Este artículo se sujeta a las reservas establecidas en el Anexo 603.6

De acuerdo con las disposiciones enunciadas, un país no puede imponer precios mínimos o máximos de importación o exportación. El TLC también dispone que cada país podrá administrar sistemas de permisos de importación y exportación siempre que se manejen de conformidad con las disposiciones del Tratado. Además, un país no podrá imponer impuestos, derechos o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a menos que estos impuestos, derechos o cargos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

Cualquier restricción a la importación o exportación de energía se limitará a ciertas circunstancias específicas, como la conservación de los recursos naturales agotables, el manejo de una situación de escasez, o la aplicación de un plan de estabilización de precios.

Cuando un país signatario imponga una restricción de esa naturaleza, no deberá reducir la proporción de la oferta total disponible para el otro país signatario, por debajo del nivel de los últimos tres años o de otro periodo acordado; no impondrá a las exportaciones hacia otro país signatario un precio más alto que el precio interno, ni entorpecerá los canales normales de suministros. (art. 605, TLCAN)²⁵¹

El TLC reitera que las medidas reglamentarias en materia de energía están sujetas a las reglas generales del TLCAN sobre trato nacional, restricciones a la importación y exportación de impuestos a la exportación. Además los tres

²⁵¹ Artículo 605. Otras medidas sobre la exportación

1. Salvo lo dispuesto en el Anexo 605, una Parte podrá adoptar o mantener restricciones que estarían justificadas conforme a los Artículos XI:2(a) o XX(g), (i) o (j) del GATT respecto a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a territorio de otra Parte, sólo si:

- a. la restricción no reduce la proporción entre la totalidad de las exportaciones del bien energético o petroquímico básico específico a disposición de esa otra Parte y la oferta total de dicho bien en la Parte que mantiene la restricción, comparada con la proporción prevaleciente en los 36 meses más recientes anteriores a la adopción de la medida, para los cuales existan datos disponibles, o en otro periodo representativo que las Partes acuerdan;
- b. la Parte no impone un precio mayor para las exportaciones de un bien energético o petroquímico básico destinado a la otra Parte, que el aplicado para dicho bien cuando se destine al consumo interno, a través de ninguna medida tal como permisos, derechos, impuestos o requisitos de precios mínimos. La disposición anterior no se refiere a un precio mayor que pueda ser resultado de una medida tomada con base en el inciso (a), que sólo restrinja el volumen de las exportaciones; y
- c. la restricción no requiere la distorsión de los canales normales de suministro a esa otra Parte, ni de las proporciones normales entre bienes energéticos o petroquímicos básicos específicos suministrados a esa otra Parte, como por ejemplo, entre petróleo crudo y productos refinados, o entre diferentes tipos de petróleo crudo y de productos refinados.

países acuerdan que la adopción de medidas regulatorias se llevará a cabo de manera tal que se reconozca la importancia de un marco regulatorio estable. (art. 606, TLCAN)²⁵²

El Estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes y en las actividades e inversión en los sectores del petróleo, gas, refinación, petroquímica básica, energía nuclear y electricidad. (anexo 602.3, TLCAN)²⁵³

Las disposiciones del TLC sobre energía reconocen las nuevas oportunidades de inversión privada en México en materia de bienes petroquímicos no básicos y en instalaciones de generación de electricidad para autoconsumo, cogeneración y producción independiente, al permitir a los inversionistas del TLC adquirir, establecer y operar plantas en esas actividades. La inversión en la petroquímica no básica se regirá por las disposiciones generales del Tratado. (Anexo. 602.3: 4, a- c).

Con objeto de promover el comercio transfronterizo de gas natural y petroquímicos básicos, el TLC establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores tienen el derecho de negociar contratos de suministro.

²⁵² Artículo 606. Medidas reguladoras en materia de energía

1. Las partes reconocen que las medidas reguladoras en materia de energía están sujetas a las disciplinas de:
 - a. trato nacional, según lo dispuesto en el Artículo 301;
 - b. restricciones a la importación o a la exportación, según lo dispuesto en el Artículo 603; y
 - c. impuestos a la exportación, según lo dispuesto en el Artículo 604.
2. Cada una de las Partes procurará asegurarse de que, al aplicar cualquier medida reguladora en materia de energía, los organismos reguladores correspondientes en su territorio, eviten, en la medida de lo posible, la ruptura de relaciones contractuales, y proveerá lo necesario para que sea puesta en práctica de manera ordenada, adecuada y equitativa.

²⁵³ Anexo 602.3: Reservas y disposiciones especiales

1. El Estado mexicano se reserva para sí mismo incluyendo la inversión y la prestación de servicios las siguientes actividades estratégicas:
 - a. exploración y explotación de petróleo crudo y gas natural; refinación o procesamiento de petróleo crudo y gas natural; y producción de gas artificial, petroquímicos básicos y sus insumos y ductos;
 - b. comercio exterior; transporte, almacenamiento y distribución, hasta e incluyendo la venta de primera mano de los siguientes bienes:
 - i. petróleo crudo;
 - ii. gas natural y artificial;
 - iii. bienes cubiertos por este capítulo obtenidos de la refinación o del procesamiento de petróleo crudo y gas natural; y
 - iv. petroquímicos básicos;
 - c. la prestación del servicio público de energía eléctrica en México, incluyendo la generación, conducción, transformación; distribución y venta de electricidad, salvo lo dispuesto en el párrafo 5; y
 - d. la exploración, explotación y procesamiento de minerales radiactivos, el ciclo de combustible nuclear, la generación de energía nuclear, el transporte y almacenamiento de desechos nucleares, el uso y reprocesamiento de combustible nuclear y la regulación de sus aplicaciones para otros propósitos, así como la producción de agua pesada. (...)

En el sector Energético del **Mercado Común del Sur** se dispuso la creación del subgrupo No. 9 (política energética), cuyas reuniones comenzaron desde agosto de 1992. Dicho organismo se encarga de estudiar todo lo relacionado sobre la materia de los hidrocarburos y la energía, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- La propiedad de los recursos naturales,
- Permisos y concesiones; refinación; transporte; distribución; exportación e importación; restricciones no arancelarias.

De la actividad del subgrupo de trabajo No. 9 del Mercosur surge el anexo titulado "Pautas negociadoras del subgrupo No. 9, Energía"²⁵⁴ y que tiene por objeto dar sentido a la Coordinación de las Políticas Energéticas en el Mercosur, se considera conveniente desarrollar las tareas prioritarias que a continuación se señalan en el anexo del subgrupo No.9, donde se trata lo relativo a los "Programas Energéticos del Mercosur" donde se distinguen diversas tareas prioritarias que a nivel Mercosur deben ser desarrolladas para una plena operación de este sector, tales como:

- 1) *Identificación e intercambio de información sobre los programas energéticos de interés para la región.*
- 2) *Realización de los estudios de información básica general que permitan visualizar las oportunidades de integración energética.*
- 3) *Análisis de los efectos de la posible realización de los programas energéticos de integración.*
- 4) *Desarrollo y actualización de la información de los Sistemas Energéticos de los Estados Partes y del MERCOSUR en su conjunto.*
- 5) *Identificación e impulso del estudio de programas para promover el aumento de la eficiencia energética en la producción y en el uso de la energía.*

Todo esto, con el fin de Optimizar la utilización de los recursos disponibles en la región y aprovechar la escala del mercado ampliado, a fin de lograr una mejor asignación de recursos, reducción de costos e incremento de la competitividad de las economías y desarrollo social.

²⁵⁴ La DEC. 1/93 que adecua el Cronograma de medidas de Las Leñas, indicó que respecto a la legislación energética y de los aspectos institucionales y organizacionales de los mercados energéticos, debían encargarse por el subgrupo de Trabajo de Política Energética, entre otras, las medidas que a continuación se mencionan: el análisis comparativo de los planes energéticos de los Estados Parte y las posibilidades de integración en el sector, la identificación de las asimetrías y las propuestas de medidas para su armonización, la incidencia de energéticos en sectores productivos seleccionados y los lineamientos para su utilización eficiente, y las directrices de políticas energéticas en el Mercosur, comenzando por la definición de elementos básicos. <http://www.mercosur.com>

En lo que toca a los "Marcos regulatorios de los sectores energéticos del Mercosur", tomando en cuenta el anexo del subgrupo No. 9, las tareas que deben desarrollarse son:

- 1) Completar y mantener actualizado el Banco de Datos sobre el ordenamiento institucional y regulatorio del Sector Energético de los Estados Partes.*
- 2) Identificar y analizar los elementos regulatorios y normativos relacionados con el cumplimiento de los objetivos del Tratado de Asunción en materia de energéticos (energía eléctrica, gas, petróleo y derivados).*
- 3) Proponer medidas que posibiliten el funcionamiento efectivo de un Mercado Energético Integrado, partiendo de las realidades nacionales y de los objetivos del Tratado de Asunción.*
- 4) Elaborar un documento de referencia sobre aspectos regulatorios institucionales que orienten los programas energéticos en el plano de la protección ambiental, que será remitido al subgrupo de Trabajo N 6 (Medio Ambiente)*

Esto con la finalidad de favorecer la integración de los Mercados Energéticos de los Estados Partes. Así como propiciar acuerdos energéticos binacionales o multinacionales dentro o fuera de la región. Reducir los impactos ambientales de las actividades energéticas conforme un tratamiento compatible con el desarrollo sustentable del Sector.

De acuerdo a los "Precios, tarifas y tratamiento tributario del Sector Energético" deben realizarse las siguientes tareas prioritarias:

- 1) Continuar actualizando y difundiendo las informaciones relativas a los Precios y Tarifas de combustibles y de energía eléctrica, así como las estructuras y políticas tributarias correspondientes de los Estados Partes. Se realizará una difusión especializada y una difusión dirigida al público en general.*
- 2) Establecer mecanismos que permitan el análisis comparativo de los precios de los derivados del petróleo en el mercado interno con los precios del mercado internacional.*
- 3) Establecer criterios para la determinación de costos económicos de suministro de energía eléctrica y de gas por redes, a fin de obtener referencias para la determinación de las tarifas para el consumidor final.*
- 4) Analizar las medidas de promoción y de incentivos en los Estados Partes.*
- 5) Proponer bases para un tratamiento tributario equitativo de los energéticos destinados a los sectores productivos.*
- 6) Proponer mecanismos de utilización del tratamiento tributario de la energía como instrumento de políticas energéticas coordinadas.*

Lo anterior tiene como propósito la obtención de una mayor transparencia en el sistema de precios e impuestos, lo cual permitirá un mejor uso de las ventajas comparativas, una mayor fluidez de los mercados, y la eliminación de aquellas asimetrías que afecten, de manera distorsionada, la competencia entre los sectores productivos.

También en cuanto a la "*Racionalización, calidad y productividad de la energía*", el Mercosur debe realizar ciertas tareas:

- 1) *Promover la implementación del Programa de Racionalización, Calidad y Productividad del MERCOSUR, priorizando las iniciativas según criterios de menor complejidad, de menor costo, de mayor experiencia existente en la región y de máximos beneficios regionales.*
- 2) *Evaluar las oportunidades para el uso de energías renovables en el MERCOSUR.*
- 3) *Promover la interacción con el sector privado para la realización de los programas mencionados en (D.1) y (D.2).*

Los fines de estas tareas son la colaboración en el aumento de la eficiencia energética, así como en la protección ambiental, en vistas a mejorar la competitividad de los sectores productivos y a propiciar el desarrollo sustentable. Y atender los requerimientos energéticos de las comunidades aisladas de los sistemas centrales y de todos los segmentos sociales de la población.

Se regula también en este anexo del sgt No. 9 la "Coordinación general del mismo sgt" y para conseguirlo las tareas a realizar son las siguientes:

- 1) *Realizar la coordinación general de los trabajos del SGT N° 9.*
- 2) *Articular con los demás SGT, Reuniones Especializadas y Grupos Ad-Hoc del MERCOSUR, con el objeto de compatibilizar las actividades en áreas de interés común.*

Esto es necesario para propiciar el funcionamiento de los Mercados Energéticos Integrados, conforme a los objetivos del Tratado de Asunción.

Contribuir para mejorar las condiciones de vida de los habitantes de los Estados Partes en un contexto de desarrollo sustentable.

Propiciar una mejor distribución de recursos, permitiendo que las decisiones de los usuarios, inversores públicos y privados tomen como referencia el mercado regional.

El Grupo Mercado Común como Órgano Ejecutivo estableció directrices de políticas energéticas en el Mercosur, como elementos básicos para permitir la coordinación de las políticas nacionales, a través de la resolución 57/93 (Directrices de políticas energéticas en el Mercosur) en la que se parte de la importancia de la energía como insumo básico para el desarrollo socio-económico de los países en proceso de integración del Mercosur, se considera que es necesaria la fijación de elementos básicos para permitir la coordinación

de las políticas energéticas nacionales, conforme a los principios consignados en el Tratado de Asunción.

En ese sentido la experiencia acumulada en materia de energéticos binacionales permite alentar muy favorables expectativas para extenderlas al campo multilateral del MERCOSUR teniendo como elementos básicos: una viabilidad económica y financiera de los proyectos económicos de la región, una optimización de la producción y del uso de las fuentes de energía de la región; asimismo favorecer la integración entre los mercados energéticos de los Estados Partes, con libertad de compra y venta de energía entre las empresas de energía y libre tránsito de los energéticos, respetando las legislaciones vigentes en cada país, políticas de precios, tratamiento tributario. Es evidente la importancia de la promoción del uso racional de energía y su conservación; y admitir un marco de libre intercambio energético, de la posibilidad de acuerdos energéticos binacionales o multinacionales, dentro o fuera de la región; respetando el uso de energía renovables con bases económicas y ambientalmente sustentables que conlleven a la armonización de la legislación ambiental y el establecimiento de estructuras y organizaciones que permitan resultados equivalentes en la mitigación de los impactos sobre el medio ambiente resultantes de la producción, transporte, almacenamiento y uso de los energéticos, incorporando los costos ambientales a los costos de energía.

El documento hace referencia a la realidad de la cuestión energética, señalando que el proceso de integración en este campo goza de su propia dinámica, en tanto los Estados Parte consideran prioritario el abastecimiento de los mercados nacionales, a lo que concurre la más eficaz utilización de los recursos en un marco de integración. En tal sentido, considera que la experiencia acumulada en materia de emprendimientos binacionales, permite alentar favorables expectativas en el ámbito del Mercosur.²⁵⁵

²⁵⁵ Elementos básicos de la política energética:

1. Viabilidad económica financiera del proyecto.
2. Optimización de las fuentes de energía y su uso.
3. Libertad de compra y venta de energía entre empresas

COMENTARIOS (Energía Y petroquímica básica).

TLCAN

El Tratado establece derechos y obligaciones a los tres países Miembros sobre el sector de energía y petroquímica básica. Además de refrendar el respeto a las Leyes Fundamentales de Cada uno de los países Miembros.

El tratado se encuentra a la par que representa en la actualidad la comercialización de los energéticos y petroquímicos básicos en la región; mediante una liberalización gradual y sostenida.

Cualquier tipo de restricción a la importación o la exportación de energía se limitará a circunstancias específicas tales como la conservación de los recursos naturales.

Dentro de tan importante reglamentación se precisa la existencia de un marco jurídico que tenga estabilidad y en el cual se considere la importancia de la inversión en el rubro.

Se da la posibilidad de que negocien con la Comisión Federal de Electricidad los inversionistas que deseen vender sus excedentes.

MERCOSUR

Las reglas sobre energía y petroquímica básica en el Mercosur son administradas por el Subgrupo de trabajo No. 9 y tomando en cuenta para ello la propiedad de los recursos naturales, y estableciendo plazos y tareas prioritarias para regular y dar sentido a las políticas energéticas del Mercosur.

Dentro de las funciones que se llevan a cabo para la plena reglamentación del sector se encuentran las siguientes:

- a) Desarrollo de los programas aplicables.
- b) Establecer los marcos regulatorios ad hoc para los programas que se desarrollan.
- c) Realizar el estudio para la fijación de los precios y las tarifas en el sector energético.
- d) Estudios tendientes a la racionalización, calidad y productividad de la Energía, así como
- e) Reglas que coordinen la labor del SGT No.9

Como se observa, la regulación en materia de energía y petroquímica básica a nivel unitario y más aún en los esquemas de integración entre países ocupa un profundo estudio y análisis, debido a que en primer término deben respetarse los lineamientos constitucionales de las naciones y posteriormente implementar estudios de racionalización, calidad y productividad de la energía, sin descartar que las medidas reguladoras en esta materia están sujetas a las disciplinas del trato nacional, conforme al artículo 301 del TLCAN; restricciones

-
4. Respeto a la política de precios, en tanto considera a ésta parte de la política económica de cada país.
 5. El precio de la energía sin impuestos, debe reflejar su costo.
 6. Armonización del tratamiento tributario de la energía destinada a sectores productivos.
 7. Promoción del uso racional y conservación de la energía.
 8. Admisión de acuerdos energéticos binacionales y multinacionales, dentro o fuera de la región.
 9. Promoción de producción y uso de energía renovable, con bases económicas y ambientales sustentables.
 10. Incorporación de los costos ambientales en los costos de la energía. Armonización de la legislación ambiental.
 11. Coordinación en la gestión de propuestas de financiamiento de emprendimientos por parte de organismos internacionales de modo que se viabilicen proyectos energéticos comunes.
 12. Acceso a las empresas energéticas a los mercados de capitales de los países miembros.
 13. Coordinación del planeamiento energético integrado regional con el planteamiento macroeconómico nacional.
 14. Medidas para el aumento de calidad y productividad de las empresas.
 15. Diversidad de factores socioeconómicos y políticos en la organización de los sistemas energéticos.

a la importación o a la exportación, según lo dispuesto en el artículo 603 del mismo ordenamiento; o impuestos a la exportación, conforme a lo dispuesto en el artículo 604 del TLCAN.

Es importante mencionar que en el reciente TLC México- Chile, no se contiene apartado alguno que regule el tratamiento e intercambio en el sector de energéticos y petroquímica básica, debido a que es uno de los sectores que más dificultad presenta dentro de una negociación comercial, y que en el caso de México el Estado es el único que puede legislar en materia energética y de petroquímica básica. Por el contrario el Mercosur trabaja en tareas y normativas que tienen por finalidad homogeneizar el tratamiento del sector entre los estados partes del bloque.

CONCLUSIONES

CAPÍTULO I.

1. La globalización es un proceso histórico de amplio espectro, que hoy define la mayoría de las actividades del ser humano y de la sociedad que habita; cuyo análisis, modulación y consecuencias, se encuentran todavía en la mesa de investigadores, políticos y gobernantes, que tratan de resolver su reto y la manera de capitalizar sus beneficios. La integración, como proceso virtuoso de suma de fortalezas, es una de las respuestas posibles para los países de la región latinoamericana.
2. Desde 1986 que México solicita su entrada al GATT (que en 1994 se transforma en la OMC), a la OCDE y firma el TLCAN, que entra en vigor el 1º de enero de 1994, decide un cambio de carácter estructural, que hoy define sus resultados económicos y explica su política internacional de expansión y apertura económica, la cual registra como resultado, acuerdos de libre comercio con más de 30 países de todo el mundo.
3. La definición estructural de abrir su economía e integrarse a los bloques económicos más importantes de la actualidad (TLCAN y Unión Europea), contrasta con los resultados de su integración en Latinoamérica, donde registra seis acuerdos que comprometen su libre comercio con sólo nueve países de la región, dejando una tarea pendiente de integración, que puede ser cubierta a través de un acuerdo México-Mercosur.

CAPÍTULO II.

1. América Latina, hasta la década pasada, ha transitado en su vida política y económica en un largo proceso de luces y sombras, que le han impedido la posibilidad de un desarrollo sostenido y que le han ocasionado un atraso

económico y alta marginación. Y como las demás regiones del mundo, enfrenta el histórico reto de transformar el fenómeno globalizador, en una estrategia de desarrollo en mejora de su agenda social.

2. De Bolívar al ALCA, latinoamérica ha demostrado una vocación continental en aumento. Durante la segunda mitad del siglo pasado, el proceso de integración ha transitado de figuras de 1ª generación como ALALC a formas más acabadas de economía e intercambio como los tratados de libre comercio celebrados entre los diferentes países y el Mercosur. El avance de este proceso posibilita a la región al día de hoy, a intentar una suma de toda esa experiencia e ingeniería jurídica acumulada (a través de un acuerdo económico de amplio espectro como lo puede ser México- Mercosur), como una respuesta exitosa posible, que enfrente y module en su beneficio, las consecuencias del proceso globalizador.
3. El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, es un proyecto transbolivariano y no una propuesta latinoamericana, que tiene un destino cierto en el tiempo (2005), basado en la fortaleza económica de la primera potencia del mundo. El ALCA, como "destino manifiesto" dentro de un fenómeno histórico de creación de bloques continentales de carácter económico y político, puede tener un mejor resultado en términos de la agenda social de los países de la región, en la medida que presenten una postura consolidada, y no un frente individualizado.

CAPÍTULO III.

1. El Mercosur es el resultado de la conciliación de las diferencias políticas históricas de dos de sus principales integrantes, que son Brasil y Argentina. Asimismo se define como un acuerdo subregional de integración económica, con aspiraciones a configurar un Mercado Común; que implica también la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países que lo integran (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay); así como el establecimiento de un Arancel Externo Común, y la coordinación de políticas

macroeconómicas en diversos sectores estratégicos (laboral y ambiental), en proceso de perfeccionamiento.

2. El Mercosur es un bloque subregional de evidente importancia estratégica, con amplias posibilidades de futuro (más de 132 millones de toneladas anuales de granos, con un crecimiento anual promedio del 8%; cuarto exportador mundial de alimentos; mayor reserva de agua dulce del mundo; densidad poblacional promedio de quince habitantes por Km²; 54% del PIB latinoamericano; 11.9 millones de Km², que representan el 59% de la superficie de América Latina; 60% de la población de latinoamérica y representa el tercer bloque de comercio del mundo, en número de consumidores (210 millones).
3. A casi siete años de su entrada en vigor (1994), el Mercado Común del Sur vive con intensidad su proceso de consolidación, a través de la solución de las insuficiencias económicas de Argentina y Brasil, que han amenazado su existencia. Sin embargo, a pesar de crisis tan severas como la del Tequila (1995), la asiática (1997), la rusa (1998), la brasileña (1999) y la argentina (2000- 2001), se ha mantenido a flote, e incrementado su comercio intrarregional más de un 80%, de 1991 a 1997.

CAPÍTULO IV.

1. El acuerdo México- Mercosur representa la posibilidad de concretar el más ambicioso proceso latinoamericano de integración, en el marco de consolidación de un mundo global, y de la implementación de un proyecto transbolivariano de libre comercio (ALCA); a través de la unión del triángulo estratégico formado por México, Brasil y Argentina, que representa cerca del 80% del PIB latinoamericano.
2. La firma de un tratado México- Mercosur es ESTRATÉGICA por las siguientes razones: por una VOCACIÓN CONTINENTAL; por ser la continuación histórica de todos los pasos de complementación que los países latinoamericanos han dado desde 1815 a la fecha, y que aceleraron en la segunda mitad del siglo

XX; por ser la respuesta lógica de un largo proceso geopolítico de integración que tiene hoy la oportunidad de consolidar amplios estadios de integración latinoamericana en beneficio de sus integrantes. De igual modo estaría representando la CONSOLIDACIÓN de un PROCESO CULTURAL que basado en las costumbres, el idioma y la idiosincrasia de la mayoría de sus habitantes, estaría originando mejores posibilidades de asociación complementaria para lograr mejores respuestas conjuntas ante el reto globalizador. Asimismo, un tratado México- Mercosur es estratégico, porque estaría generando la oportunidad de SUMAR la EXPERIENCIA JURÍDICA LATINOAMERICANA en materia de integración. Tanto la de México con el TLCAN, como la de los cuatro países dentro del Mercado Común del Sur, la cual, junto con los demás procesos integracionistas de la segunda mitad del siglo XX, son un activo de la zona de enorme importancia que daría certeza jurídica a los exportadores, importadores, inversionistas y empresarios de los países involucrados.

3. De igual modo, la trascendencia de este tratado se deriva de la ventaja de sumar la FORTALEZA ECONÓMICA de sus miembros, los cuales representan cerca de 80% del PIB de la región, (1.6 billones de dólares); 310 millones de habitantes (60% de la zona), y más de 500 mil millones de dólares del comercio del área, o sea, más del 80% del comercio de todos los países de América Latina. La suma de esta fuerza económica, que justifica por si misma su complementación y su integración, brinda al mismo tiempo la posibilidad de estructurar una MEJOR PROTECCIÓN ECONÓMICA respecto a los bloques extrarregionales y frente a las negociaciones del ALCA; de igual modo que les da la posibilidad a sus participantes de instrumentar políticas comunes en materia económica, financiera, jurídica, que les de un mayor blindaje. Finalmente su TRASCENDENCIA es HISTÓRICA, porque a cuatro años de distancia de que se firme el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, representa una de las últimas oportunidades para consolidar una RESPUESTA LATINOAMERICANA de carácter político, económico y jurídico de integración;

con visión y lenguaje latinoamericano, que a través de un tratado de amplio impulso, intente resolver el reto globalizador en beneficio de la agenda social de la región.

CAPÍTULO V.

1. El TLCAN y el Mercosur corresponden a esquemas de integración diferentes. El TLCAN constituye una ZONA DE LIBRE COMERCIO, con una clara y eficiente orientación hacia la empresa y el libre mercado de bienes, servicios e inversión; con una eliminación progresiva total de aranceles entre los Estados Parte y las restricciones no arancelarias; quedando la política arancelaria con respecto a terceros estados al arbitrio de cada Nación Parte. El Mercosur por su lado, con influencia del esquema de la Unión Europea, se funda con el objetivo de integrar un MERCADO COMÚN, para lo cual los Estados Parte se comprometen primero a construir una unión aduanera, a través de la eliminación de aranceles y restricciones no arancelarias intrazona, y la fijación de un arancel externo común; así como la fijación de políticas comerciales y económicas comunes.
2. El Acuerdo México- Mercosur, en una primera fase, debe corresponder a un esquema de integración de zona de libre comercio, que implique la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente; de igual modo que proteja y haga efectivos los derechos de los trabajadores; además de promover un desarrollo sostenible mediante los acuerdos ambientales, respetando el fundamento constitucional y normativo de los países miembros; o sea, debe orientarse por un esquema tipo TLCAN que es un modelo más abierto y competitivo, de mayor certeza jurídica; ya que al día de hoy, el Mercosur es una "Unión Aduanera Imperfecta", de orientación "neoproteccionista".

3. El tratado deberá dar prioridad en una primera etapa, a aquellos renglones que por ser complementarios (trato nacional; acceso de bienes al mercado; reglas de origen; energía y petroquímica básica; revisión y solución de controversias de antidumping y cuotas compensatorias), acortarían los tiempos de su negociación y lo posesionarían en un nivel formal de integración, que le diera la estabilidad de continuar hacia estadios superiores. Aquellos temas que por su complicación actual entre las partes o su falta de definición (compras del sector público; inversión; comercio de servicios; entrada temporal de personas de negocios), no sean de accesible aplicación entre los países miembros, deben trabajarse arduamente por las Partes para ser incluidos en el tratado.
4. La importancia histórica, estratégica, de un acuerdo de libre comercio entre México- Mercosur, justificará sus fines y su trascendencia, si incorpora dentro de sus objetivos de mediano y largo plazo la propuesta bolivariana de un mercado común, que sea una oferta de sinergia para todos los países latinoamericanos, que reconozca sus asimetrías y motive la fortaleza de sus procesos democráticos; para que así tenga la solidez de ayudar a la mejora primero y la solución después del rezago de la agenda social de los países latinoamericanos, en un mundo de consolidación global y amplia competencia de bloques extrarregionales.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- A. BALL., Donald. "NEGOCIOS INTERNACIONALES, INTRODUCCIÓN Y ASPECTOS ESENCIALES". 5ª ed. IRWIN- Madrid. 1996 p.p. 903
- ACUÑA. Edgardo S., "MERCOSUR, ENTRE EL REGIONALISMO Y EL CONTINENTALISMO". Instituto de Relaciones Internacionales No. 1 Septiembre de 1997. p.p. 229.
- ALPONTE. Juan maría. Prólogo., "LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO EN EL NUEVO ORDEN MUNDIAL, ANTOLOGÍA DE PRINCIPIOS Y TESIS". Fondo de Cultura Económica- México 1993. p.p. 428.
- ALVAREZ Soberanis. Jaime., "RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EL AÑO 2000". Editorial Jus- México 1993. p.p. 232.
- ALVEAR. Acevedo., ORTEGA. Venzor. "TLC, MARCO HISTORICO PARA UNA NEGOCIACIÓN". Editorial Jus- México 1991. p.p. 325
- ARNAUD. Vicente Guillermo. "MERCOSUR, UNIÓN EUROPEA, NAFTA, Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL". 2ª. ed. Abeledo Perrot- Buenos Aires 1999. p.p. 789.
- BECK., Ulrich. " ¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN?, FALACIAS DEL GLOBALISMO, RESPUESTAS A LA GLOBALIZACIÓN", 1ª ed. 1988. Paidós- Barcelona 1998. p.p. 224
- BLANCO Mendoza. Herminio. "LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON EL MUNDO, UNA VISIÓN DE LA MODERNIZACIÓN EN MÉXICO". 1ª edición. Fondo de Cultura Económica- México 1994.
- CALOGERO. Pizzolo (h). "PENSAR EN EL MERCOSUR". Ediciones Jurídicas Cuyo- Argentina 1998 p.p. 406.
- CALVA. José Luis. "EL MODELO NEOLIBERAL MEXICANO; COSTOS, VULNERABILIDAD, ALTERNATIVAS". 2ª. ed. Juan Pablos Editor- México 1995.

- CALVA, José Luis. Coord. Gral. " GLOBALIZACIÓN Y BLOQUES ECONÓMICOS, REALIDADES Y MITOS". 1ª. ed. Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades- México. 1995.
- CAMPBELL. Jorge. "MERCOSUR, ENTRE LA REALIDAD Y LA UTOPIA". 1ª. ed. Centro de Economía Internacional. Editorial Nuevohacer- Buenos Aires, 1999.
- CASTAÑEDA. Jorge; et al. "DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL". 1ª ed. Fondo de Cultura Económica- México 1976. p.p. 422.
- CASTAÑEDA., Jorge G. "LA TRAMPA GLOBAL, NEOLIBERALISMO, NEOCAPITALISMO, NEOCOLONIALISMO". 1ª reimpresión, Editorial Panorama- México 1998. p.p. 180
- CATALANO, Nicola. (et al) "PRINCIPIOS DE DERECHO COMUNITARIO". Trad. Fernando M. Mariño Méndez y Ángel G. Chueca. Madrid, Ed. Tecnos, S.A. de C.V. 1998. (c.1984). 183 p.
- CAVALLO. Domingo. "PASIÓN POR CREAR". Ed. Planeta. Argentina 2001.
- CHOMSKI. Noam., "NOAM CHOMSKY, HABLA DE AMÉRICA LATINA"., Entrevista de Heinz Dieterich. 1ª edición agosto de 1998. Editorial 21-Argentina, 1998. p.p. 249.
- COOTER, Robert. y ULEN, Thomas. "Derecho y Economía" FCE- México, 1999.
- CUADRA. Héctor. "Reflexiones sobre el Derecho Económico". Estudios de Derecho Económico, UNAM. México, 1980.
- CUADRA. Héctor. "Vicisitudes del Derecho Económico en México a partir de 1917". Estudios de Derecho Económico; UNAM, México. 1976.
- DABÈNE. Olivier., "SÍNTESIS, AMÉRICA LATINA EN EL SIGLO XX"., Editorial Síntesis, Madrid España 1999. p.p. 255
- D' ENTREMONT. Alban., PÉREZ. Adán, José. "DESARROLLO SOCIOECONÓMICO Y EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA, PERSPECTIVAS PARA AMÉRICA LATINA". 1ª edición Junio de 1999. EUNSA, Ediciones Universidad de Navarra, S.A. Pamplona- España 1999. p.p. 283.
- DELL, Sidney. "BLOQUES DE COMERCIO Y MERCADOS COMUNES". Ed. FCE- México. 1965. 319 p.
- DE OLLOQUI. José Juan. "LA DIPLOMACIA TOTAL". 1ª. ed. Fondo de Cultura Económica- México, 1994.

- DE LA BALZE. Felipe. (compilador) "EL FUTURO DEL MERCOSUR- ENTRE LA RETÓRICA Y EL REALISMO" Asociación de Bancos de la Argentina- Buenos Aires 2000. p.p. 248
- DI CHIARO. Paola I., BONFILI. Christian. "POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA, LA INTEGRACIÓN DE LA AGENDA DE LOS '90". Centro de Estudios Socioeconómicos y Políticos para América Latina CESPAL- julio de 1997.
- DI TELLA. Torcuato S. compilador, "ARGENTINA- CHILE, ¿DESARROLLOS PARALELOS?", ISEN. 1ª edición. Nuevo Hacer, Grupo Editor Latinoamericano- Buenos Aires, 1997. p.p. 294.
- DROMI. San Martino, Laura. "INDUSTRIA Y COMERCIO EN EL MERCOSUR". Ciudad Argentina- Madrid 1999. p.p. 917.
- "Economía de América Latina- Una década de luces y sombras" CEPAL. 2001
- FERRER. Aldo. "HECHOS Y FICCIONES DE LA GLOBALIZACIÓN, ARGENTINA Y EL MERCOSUR EN EL SISTEMA INTERNACIONAL". 1ª. ed. Fondo de Cultura Económica- México, 1997.
- FUENTES E. Luis Arturo., "GRANDES GRUPOS ECONÓMICOS EN CHILE, Y LOS MODELOS DE PROPIEDAD EN OTROS PAÍSES". Pontificia Universidad Católica de Chile- Dolmen Ediciones 1997. p.p. 204.
- FUKUYAMA., Francis. "Confianza". Ed. Atlántida S.A., Segunda edición. p. 21.
- FURTADO., Celso. "LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA, FORMACIÓN HISTÓRICA Y PROBLEMAS CONTEMPORÁNEOS"., 20ª edición. Siglo Veintiuno Editores- México 1987. p.p. 362.
- GALBRAITH., John Kenneth. "UN VIAJE POR LA ECONOMÍA DE NUESTRO TIEMPO". 1ª ed. octubre 1994. Editorial Ariel S.A.- Barcelona 1996 1ª reimpresión exclusiva para México. p.p. 222.
- GIDDENS. Anthony. "LA TERCERA VÍA, LA RENOVACIÓN DE LA SOCIAL DEMOCRACIA". 1ª. ed. Editorial Taurus- México, 2000.
- GIDDENS. Anthony. "UN MUNDO DESBOCADO, LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN NUESTRAS VIDAS". Editorial Taurus- Madrid, 2000.
- GINEBRA. Joan. "LA TRAMPA GLOBAL, NEOLIBERALISMO, NEOCAPITALISMO, NEOCOLONIALISMO". 1ª. ed. Editorial Panorama- México, 1998.

- GONZÁLEZ Pacheco. Cuauhtémoc. Coordinador, "EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO". Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM., Universidad Autónoma de Chapingo., Juan Pablo Editor, S.A. 1992. p.p. 390.
- GURRÍA. Treviño, José Angel. "GLOBALIZACIÓN EL NUEVO RETO DE MÉXICO". Tesis de la Academia de Derecho Internacional A.C. México-2000.
- GRAY. John., "FALSO AMANECER, LOS ENGAÑOS DEL CAPITALISMO GLOBAL". Editorial Paidós Ibérica S.A. Barcelona España 2000. p.p. 302
- HERNÁNDEZ. Ramírez, Laura. "COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS EN MÉXICO, MARCO JURÍDICO". 1ª. ed. Editorial Mc. Graw Hill- México, 1998. p.p. 295
- HUMMER. Waldemar; PRAGER. Dietmar. "GATT, ALADI Y NAFTA, PERTENENCIA SIMULTÁNEA A DIFERENTES SISTEMAS DE INTEGRACIÓN". Ciudad Argentina- Buenos Aires 1998 p.p.168.
- HURTIENNE. Thomas., et al. "CAMBIO DE RUMBO EN EL CONO SUR: CRISIS Y OPORTUNIDADES" 1ª edición 1994. Editorial Nueva Sociedad- Chile 1994. p.p. 371.
- JARDEL. Silvia; BARRAZA. Alejandro. "MERCOSUR, ASPECTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS". Ediciones Ciudad Argentina- Buenos Aires 1998 p.p. 391.
- KENNEDY. Paul., "HACIA EL SIGLO XXI, UN EXHAUSTIVO ANÁLISIS DE LAS FUERZAS Y TENDENCIAS QUE PERFILARÁN EL NUEVO SIGLO". 2ª edición. Plaza & Janes Editores S.A.- Barcelona 1993. p.p. 480.
- LARRAÍN B., Felipe. Editor; "DESARROLLO ECONÓMICO EN DEMOCRACIA". Ediciones Universidad Católica de Chile, Abril 1988. p.p. 418.
- LATTUCA. Ada, CIURO CALDANI. MIGUEL A. "ECONOMÍA GLOBALIZADA Y MERCOSUR". Ediciones Ciudad Argentina- Buenos Aires 1998 p.p. 460.
- LEDESMA. Carlos A., ZAPATA. Cristina I., "NEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL". Ediciones Macchi- Buenos Aires 1995. p.p. 718.
- LIPSEY. Richard. "NAFTA Y MERCOSUR, UN DIÁLOGO CANADIENSE LATINOAMERICANO". Ed. Dolmen- Chile 1996. p.p. 380
- MELLER. Patricio., SÁEZ. Raúl Eduardo. "AUGE EXPORTADOR CHILENO, LECCIONES Y DESAFÍOS FUTUROS". CIEPLAN/DOLMEN EDICIONES- CHILE 1997. p.p. 243.

- MELLER. Patricio., Donoso Rodrigo. "LA INDUSTRIA CHILENA Y EL MERCOSUR" 1ª ed. Dolmen- Chile 1998. p.p. 346.
- MENEM. Carlos Saúl. "¿QUÉ ES EL MERCOSUR?. Ediciones Ciudad Argentina- Buenos Aires 1996 p.p.236.
- PINARD. Gustavo E. "MERCOSUR Y LOS TRATADOS INTERNACIONALES, EL CASO CHILENO". Ediciones Ciudad Argentina- Buenos Aires 1998 p.p. 409.
- POSNER, A. Richard. "El Análisis Económico del Derecho". FCE- México 2000.
- RECONDO. Gregorio. "MERCOSUR- UNA HISTORIA COMÚN PARA LA INTEGRACIÓN". (t.I Y II). Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales CARI. 2000.
- REMIRO, Brotons. Antonio. (et al) "DERECHO INTERNACIONAL". Madrid, Ed. Mc. Graw Hill. 1997. 1269 p.
- ROBLEDO RINCON. Eduardo. Coordinador. "MÉXICO- MERCOSUR, UN ENFOQUE DESDE LA RELACIÓN MÉXICO- ARGENTINA". Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, Cámara de Comercio Argentina-Mexicana, Embajada de México, Aguila y Sol- Buenos Aires 1997 p.p. 312
- ROEMER, Andrés. "Introducción al Análisis Económico del Derecho". 2ª reimpr. FCE- México 2000.
- RUGMAN., Alan M., "NEGOCIOS INTERNACIONALES, UN ENFOQUE DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA". Mc.Graw Hill- México 1996. Traducido por Rosa María Rosas Sánchez. p.p 707.
- SILVA Cimma., Enrique. "GRUPO DE RÍO, VII CUMBRE PRESIDENCIAL CHILE, 1993. ACTIVIDADES DEL MECANISMO PERMANENTE DE CONSULTA Y CONCERTACIÓN POLÍTICA". Fondo de Cultura Económica- Chile 1993. p.p 263
- SKIDMORE., Thomas E. "HISTORIA CONTEMPORÁNEA DE AMÉRICA LATINA".Grijalbo Mondadori- Barcelona 1996. p.p 490.
- SOROS. George., "LA CRISIS DEL CAPITALISMO GLOBAL, LA SOCIEDAD ABIERTA EN PELIGRO". 2ª edición. Editorial Sudamericana- Buenos Aires; 1999. p.p. 277.
- TAMAMES, Ramón. "ESTRUCTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL". 8ª. ed. Ed. Alianza- Madrid. 1984. 454 p.
- THUROW., Lester. "CONSTRUIR RIQUEZA". Javier Vergara Editor. 1ª edición.

- URQUIDI, Victor L. VEGA, Gustavo. Compiladores. "UNAS Y OTRAS INTEGRACIONES". Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V. – México. 1991. 372 p.
- VAZQUEZ, Rodolfo. "Comentarios sobre algunos supuestos filosóficos del Análisis Económico del Derecho; Derecho y Economía: Una revisión de la literatura; (Roemer André, compilador); FCE- México, 2000.
- VICTOR BULMER. Thomas. "EL NUEVO MODELO ECONÓMICO EN AMERICA LATINA, SU EFECTO EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EN LA POBREZA". Fondo de Cultura Económica- México 1996 p.p. 415.
- VON BERTRAB. Hermann., "EL REDESCUBRIMIENTO DE AMÉRICA, HISTORIA DEL TLC". 1ª edición 1996. Fondo de Cultura económica- México 1996. p.p. 281.
- WITKER. Jorge. "Derecho de la Competencia en América". FCE- Santiago de Chile; 2000.
- WITKER. Jorge. "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE". Universidad de Valparaíso Chile, Universidad Nacional Autónoma de México- 1995. p.p. 171.
- WITKER, Jorge. "Introducción al derecho Económico". 4ª ed. Ed. Mc. Graw Hill-Interamericana. Editores S.A de C.V.; México 1999.
- WITKER. Jorge. "LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)" Colección: La Biblioteca del especialista en Comercio Exterior. 1ª. ed. Editorial Guma, S.A. de C.V.- México, 1981. p.p. 131
- WITKER. Jorge., JARAMILLO. Gerardo., "COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, MARCO JURÍDICO Y OPERATIVO". Mc. Graw Hill- México. 1996. p.p. 186.
- WITKER. Jorge., Hernández. Laura., "RÉGIMEN JURÍDICO DE COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO". Universidad Nacional Autónoma de México- IIJ. México- 2000.

REVISTAS

- "1998: "AMÉRICA LATINA Y CARIBE EN LA ECONOMÍA MUNDIAL", Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano, Centro de Estudios prospectivos del Sistema Económico Latinoamericano. Corregidor-Buenos Aires, 1998.
- "ANUARIO ESTADÍSTICO DE LA REPÚBLICA DE ARGENTINA 1998". Publicaciones del INDEC- Buenos Aires 1998.
- ARAGAO, José María. "INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y DESARROLLO NACIONAL" Revista de integración. No.4. Intal, mayo de 1969.
- "ARCHIVOS DEL PRESENTE", Buenos Aires 1997. No. 7.
- "EL PAPEL DEL ABOGADO EN EL MERCOSUR, SEMINARIO NACIONAL". Dr. Eduardo Lapenne., presidente del Colegio de Abogados. Comisión de Publicaciones del Colegio de Abogados del Uruguay- Montevideo 1993.
- "ESTE PAÍS, TENDENCIAS Y OPINIONES". Revista mensual, numero 122, mayo 2001. México.
- "ESTUDIOS DE LA ECONOMÍA REAL, LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA ARGENTINA DE LOS AÑOS '90, TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS" No. 10, Octubre de 1998. Buenos Aires- Argentina.
- "FOREIGN AFFAIRS". La Diplomacia Económica de México. Vicente Fox., ITAM- Edición Especial, Dic. 2000. p. 8- 17.
- "GLOBAL ECONOMIC PROSPECTS, AND THE DEVELOPING COUNTRIES"., The World Bank (Beyond Financial Crisis) 1998/ 99.
- "INDICADORES ECONÓMICOS". CEPAL Naciones Unidas. Santiago de Chile, 1999.
- MORALES. M, Juan Carlos. "ALGUNAS CONSIDERACIONES EN TORNO AL DERECHO DE LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA". Revista tachirensis de Derecho. No.12. Universidad Católica de Tachira. CIJ. Enero-diciembre. 2000. San Cristóbal, Venezuela.
- "PANORAMA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE"., Naciones Unidas CEPAL. Edición 1997.

- PREBISH, Raúl. "EL MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO". Revista de Comercio Exterior, tomo IX, No.5, mayo de 1959. Ver en Revista Integración y Comercio, Edición Especial, Intal 2000.
- "REVISTA DE DERECHO DEL MERCOSUR", Año I. No. 2; Septiembre de 1997. La Ley, Buenos Aires.
- "REVISTA DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA LA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CEPAL"., Secretario Ejecutivo José Antonio Ocampo. Publicación de las Naciones Unidas. No. 64 Abril de 1998. Santiago de Chile.
- "REVISTA DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA LA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CEPAL"., Secretario Ejecutivo José Antonio Ocampo. Publicación de las Naciones Unidas. No. 65 Agosto de 1998. Santiago de Chile.
- "REVISTA ESTE PAÍS". No. 122 mayo 2001.
- "TEMAS DEL MERCOSUR, SEGURIDAD JURÍDICA Y ESTRUCTURA INSTITUCIONAL", INSTECA. Fundación Andina; No. 3. 1997.

INTRUMENTOS JURÍDICOS INTERNACIONALES CONSULTADOS

- TRATADO DE ASUNCIÓN.
- PROTOCOLO DE OURO PRETO.
- PROTOCOLO DE BRASÍLIA.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- UNIÓN EUROPEA.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- CHILE.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- TRIANGULO DEL NORTE.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- COSTA RICA
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- BOLIVIA
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- NICARAGUA
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- VENEZUELA Y COLOMBIA

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS CONSULTADAS

- <http://www.worldbank.org>
- <http://www.aladi.org>
- <http://www.banxico.org.mx>
- <http://www.economía.gob.mx>
- <http://www.mercosur.com>
- <http://www.worldbank.org>
- <http://www.ni.gob.mx>
- <http://www.mrecic.gov.ar>
- <http://www.ccam.org.ar>
- <http://www.cepal.org.mx>
- <http://www.embassy.org>
- <http://www.falkland-malvinas.com>
- <http://www.eclac.cl>
- <http://www.secofi-snci.gob.mx>
- <http://www.reforma.com.mx>
- <http://www.excelsior.com.mx>
- <http://www.clarin.com.ar>
- <http://www.europa.eu.int/abc-es.htm>