



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"ARAGÓN"**

**"ACUERDOS DE COMERCIO EXTERIOR DESDE EL PUNTO DE
VISTA JURÍDICO, ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS
(ALCA). LA INTEGRACIÓN UNA OPCIÓN PARA EL DESARROLLO DE
MÉXICO"**

T E S I S

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

ASESOR: FELIX EDMUNDO REYNOSO VAZQUEZ



SAN JUAN DE ARAGON ESTADO DE MEXICO 2005

m352488



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE Gerardo Sosa
Gonzalez

FECHA: 17 Noviembre 2005

FIRMA: [Firma manuscrita]

DEDICATORIAS

Dad gracias en todo, porque esta es la voluntad de Dios para con vosotros....

Tesalonicenses 5:18

A mis padres:

Con todo mi agradecimiento, porque me dieron la vida y las herramientas para enfrentarla, además sin su apoyo moral y económico no habría sido posible este momento.

A la U. N. A. M.:

Mi agradecimiento imperecedero por haberme brindado la oportunidad de formarme dentro de sus aulas. Principalmente a nuestra querida **Facultad de Estudios Superiores "Aragón"** que con su esfuerzo ha formado generaciones de profesionistas en beneficio de nuestro país.

A mis profesores:

Con respeto y afecto, porque a través de sus enseñanzas y consejos me transmitieron el conocimiento necesario para ser una persona útil a mi comunidad, a mi país y a mi mismo. En especial a mi asesor el **Lic. Félix Edmundo Reynoso Vázquez** agradezco su apoyo y desinteresada colaboración para hacer posible el presente trabajo.

"ACUERDOS DE COMERCIO EXTERIOR DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO, ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA). LA INTEGRACIÓN UNA OPCIÓN PARA EL DESARROLLO DE MÉXICO"

INDICE :	Pags
Introducción	VI
CAPÍTULO PRIMERO: COMERCIO INTERNACIONAL	
1.1. Sobre los Conceptos de Tratado, Acuerdo y Convenio Internacional.	1
1.1.1. Tratado internacional	1
1.1.2. Acuerdo ejecutivo	3
1.1.3. Acuerdos de Integración	3
1.1.3.1. Libre comercio	3
1.1.3.2. Unión aduanera	4
1.1.3.3. Mercado común	4
1.1.3.4. Unión económica	4
1.2. Comercio Exterior y Comercio Internacional	5
1.2.1. Mundialización, globalización e internacionalización	6
1.2.2. Proteccionismo y liberalismo	9
1.3. Objetos del comercio internacional contemporáneo.	11
1.4. Sujetos del comercio.	14
1.4.1 Estado.	14
1.4.2 Empresas	15
CAPITULO DOS: PRINCIPALES ANTECEDENTES DEL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA).	
2.1. Escenarios económicos.	18
2.2. Del multilateralismo GATT-OMC a los bloques regionales	20
2.3. Unión Europea (UNE)	22

2.3.1. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea	25
2.4. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	31
2.4.1. México un TLC con el cuarto bloque económico mundial, el MERCOSUR.	32
2.5. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	34
2.6. Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC)	36
2.7. Organización Para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)	37
2.8. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	39
2.8.1. Energía y Petroquímica Básica	42
2.8.2. Comercio entre México y Estados Unidos.	43
2.8.3. Comercio entre Canadá y México.	44
2.8.4. Subsidios a las exportaciones	44
2.8.5. Choque entre industriales y maquiladoras	45
2.8.6. Cooperación en materia energética Estados Unidos, México y Canadá	45
2.9. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3)	46
2.9.1. Servicios Financieros	47
2.9.2. Política en Materia de Empresas del Estado	47
2.9.3. Inversión	48
2.9.4. Propiedad Intelectual	48
2.10. Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo Norte de Centroamérica	49
2.11. Acuerdo de Asociación Económica México-Japón	49
CAPITULO TERCERO: RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO	
3.1. El Marco Jurídico del Comercio Exterior en México.	54
3.2. Fundamentos Constitucionales del Comercio Exterior.	55
3.3. Ley Aduanera.	56
3.4. Ley de Impuesto al Valor Agregado	57

3.5. Ley de Comercio Exterior	60
3.5.1. Medios de Defensa en materia de Comercio Exterior.	61
3.6. Ley de inversión extranjera	72
3.7 Ley sobre celebración de tratados.	74

CAPITULO CUARTO: ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA)

4.1. ¿Qué es el ALCA?	77
4.1.1. Un TLCAN extendido	78
4.2. Temas prioritarios	79
4.3. ALCA, un proceso en curso	91
4.3.1. La negociación del ALCA	93
4.3.2. La integración del ALCA	96
4.3.2.1. La presidencia	98
4.3.2.2. Comité de Negociaciones Comerciales	98
4.3.2.3. Grupos de negociación	101
4.4. Lo político y lo social tan importantes como el comercio en el ALCA	114
4.5. Análisis: los alcances del ALCA	116
4.6. La postura de México en las negociaciones del ALCA	119
4.7 Propuesta	126
Conclusiones	129
Glosario	132
Bibliografía	137
Anexos	140

ABREVIATURAS MAS USADAS

- AAE.- Acuerdo de Asociación Económica con Japón
- ACE.- Acuerdo de Complementación Económica
- ALADI.- Asociación Latinoamericana de Integración
- ALALC.- Asociación Latino Americana de Libre Comercio
- ALCA.- Área de Libre Comercio de las Américas
- ANASE.- Asociación de Naciones de Asia del Sudeste.
- ANIERM.- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana
- AOA.- Acuerdos sobre agricultura de la OMC.
- APEC.- Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
- BID.- Banco Interamericano de Desarrollo
- BEI.- Banco Europeo de Inversiones
- BM.- Banco Mundial
- CANACINTRA.- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
- CBI.- Confederación de la Industria Británica
- CCE.- Comisión para la Cooperación Ambiental del NAFTA
- CCE.- Consejo Coordinador Empresarial
- CEE.- Comunidad Económica Europea
- CEM.- Conferencia Episcopal Mexicana
- CEPAL.- Comisión Económica para América y el Caribe de las Naciones Unidas
- CFF.- Código Fiscal de la Federación
- CIE.- Corporación Interamericana de Entretenimiento
- CNC.- Comité de Negociaciones Comerciales
- COECE.- Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior
- COPARMEX.- Corporación Patronal de La República Mexicana
- CPEUM.- Constitución Política de Estados Unidos Mexicanos
- DFAIT.- Ministerio canadiense de relaciones exteriores y comercio internacional
- DOF.- Diario Oficial de la Federación
- EU.- Estados Unidos
- FMI.- Fondo Monetario Internacional
- GATS.- A cuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- GATT.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

G-3.- Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres
IED.- Inversión Extranjera Directa
ITO.- International Trade Organisation
LIE.- Ley de inversión extranjera
LIVA.- Ley del Impuesto al Valor Agregado
MERCOSUR.- Mercado Común del Sur
NAFTA.- Área de Libre Comercio constituida por Estados Unidos, Canadá y México
NICS.- Países de industrialización reciente
OCDE.- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OEA.- Organización de los Estados Americanos
OSD.- Órgano de la Solución de Diferencias
OMC.- Organización Mundial del Comercio
ONU.- Organización de las Naciones Unidas
PESC.- Mecanismos de la Política Exterior y de Seguridad Común
PIB.- Crecimiento de la producción por habitante, Producto Interno Bruto
PYMES.- Pequeñas y medianas empresas
PIPB.- Programa Integrado de Productos Básicos
SE.- Secretaría de Economía
SHCP.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SPS.- Acuerdo de la OMC sobre la aplicación de normas sanitarias y fitosanitarias
SRE.- Secretaria de Relaciones Exteriores
TBT.- Acuerdo sobre barreras técnicas al comercio de la OMC
TRIPS.- Acuerdo sobre aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.
TLC.- Tratado de Libre Comercio
TLCAN.- Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCUE.- Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea
UE.- Unión Europea
UMA.- Unión del Magreb Árabe
UNT.- Unión Nacional de Trabajadores
UNTAD.- Abreviatura en inglés de la Conferencia de Comercio Y Desarrollo de la ONU.
UPCI.- Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

INTRODUCCIÓN

Desde inicios de la década de los 90, la mayoría de los Gobiernos de Latinoamérica, impulsados por los Estados Unidos, han iniciado procesos de negociación encaminados a constituir el acuerdo de libre comercio que podría transformarse en el más importante del planeta, el ALCA (o Área de Libre Comercio de las Américas).

En los hechos, este proceso se ha desarrollado de manera secreta. Aunque a lo largo de los años se han publicado extensos y pomposos documentos sobre las intenciones y objetivos de la negociación, así como algunos textos vinculados a las negociaciones, las posiciones de cada país o las fuerzas que operan detrás de cada posición o de cada tema, no se han informado. La falta de transparencia ha impedido debates democráticos en cada país y especialmente les ha evitado a los gobiernos tener que dar cuenta frente a sus ciudadanos acerca de los efectos de las decisiones que están impulsando.

Pero lo que no es secreto para nosotros es que desde los Estados Unidos se elaboren proyectos que desde los naturales intereses de expansión y dominación del "patio trasero", intenten más que ayudarnos a superar nuestros problemas, a satisfacer sus intereses, ó solucionar sus problemas, trasladándonos la responsabilidad de aportar nuestros recursos y esfuerzos para ese fin, independientemente de las consecuencias que se generen sobre nuestras realidades, naturales y especialmente humanas.

Esta falta de consulta y participación popular adquiere especial gravedad, cuando se constata que los acuerdos que podrían suscribirse comprometerían el futuro de varias generaciones de latinoamericanos. En los hechos, las negociaciones han avanzado a espaldas de todos los pueblos americanos.

Provocados por esta situación nos abocamos a revisar la información disponible, especialmente de temas que están siendo motivo de negociación, a los efectos de intentar de indagar los orígenes del proyecto, el proceso desarrollado hasta el momento, y apuntar a previsibles consecuencias, desde la perspectiva de quienes debemos "pagar la factura", es decir, quienes de una forma u otra seremos los más impactados en este proceso.

El ALCA, de acuerdo a lo pautado, sería un acuerdo entre Estados que de ser aprobado puede generar condiciones de explotación y marginación social y de

depredación ambiental desconocidas hasta ahora, y muy superiores a las que actualmente sufre la región latinoamericana, y además de forma irreversible.

Este trabajo busca explicar los efectos previsibles de un acuerdo como el ALCA sobre trabajadores, empresarios, campesinos, pueblos indígenas, y territorios rurales en general.

En los aspectos generales el ALCA es un acuerdo de libre comercio que está siendo negociado entre todos los gobiernos del hemisferio americano excepto Cuba. En ningún momento se ha planteado como un proyecto o proceso de integración, y su naturaleza es esencialmente económica y comercial. Su objetivo es imponer reglas comunes en todo el continente que abran todas las actividades nacionales al control de los grandes capitales.

El proceso se hará mediante la restricción de diversos derechos y patrimonios de todos los ciudadanos, pero especialmente de los sectores más débiles: asalariados, campesinos, pueblos indígenas. En contraste, los capitales e inversionistas transnacionales recibirán diversas formas de protección y garantías hasta el momento desconocidas.

Pero también, por la peculiar relación que existe entre los derechos de propiedad, los derechos de comercio (contra los Estados Nacionales) y por la revolución tecnológica que lo nutre, el ALCA sería el mercado libre cualitativamente más profundo del mundo.

Aunque el acuerdo se denomine "de libre comercio", lo que se busca con el ALCA es el control por parte del gran capital y especialmente del gran capital estadounidense de todas las actividades y recursos de los países de Latinoamérica. Si se aprueba, sus disposiciones no afectarán solamente el comercio, sino la producción, los servicios, la propiedad de la tierra, el agua y los recursos naturales.

Las diversas actividades económicas, y especialmente las economías campesinas, se verán sometidas a fuertes presiones y tensiones; las garantías ciudadanas y derechos humanos, los derechos de las comunidades locales, los derechos de los pueblos indígenas, los derechos laborales, el derecho al conocimiento y la cultura y formas básicas de soberanía se verán aún más restringidas que en la actualidad.

Seremos testigos sufrientes de cómo se privatizan los espacios y actividades públicos que aún permanecen, y posiblemente nos veremos enfrentados a formas de represión e ilegalización inexistentes hasta ahora. En otras palabras, el ALCA, tendrá una profunda influencia en la vida jurídica económica, social y política de los pueblos de América.

CAPÍTULO PRIMERO: COMERCIO INTERNACIONAL

1.1. Sobre los Conceptos de Tratado, Acuerdo y Convenio Internacional.

Existen confusiones en la doctrina y en alguna medida en la práctica internacional, respecto a la forma en que deben denominarse los acuerdos entre gobiernos de Estados soberanos, empleándose en alguna medida términos que en condiciones particulares asumen, incluso, la calidad de sinónimos: cartas, convenios, acuerdos, tratados, intercambio de notas, etc." Al punto de que ha sostenido el ex juez Jessup, de la Corte Internacional de Justicia de la Haya¹ que "los términos tratados, pacto, convenio, acuerdo son sinónimos que denotan los diferentes modos de describir obligaciones y compromisos obligatorios de naturaleza internacional".

Sin embargo eso es cierto respecto del derecho internacional, visto aisladamente y de manera exclusiva, pero no lo es si vemos el acuerdo o el tratado desde un punto de vista del derecho interno, o bien en una interrelación de derecho internacional y derecho interno. En el derecho interno, en su validez y en la estructura procesal que conduce a su aprobación, es donde encontraremos nosotros las principales distinciones entre uno y otro. Veamos pues en detalle al tratado y al acuerdo internacional.

1.1.1 Tratado internacional

Se considera al tratado internacional como "un acuerdo formal u obligación contractual entre Estados soberanos, que establece, define o modifica obligaciones y derechos mutuos",² agregando que no sólo se da entre los Estados soberanos, sino que pueden surgir entre entes que tengan el carácter de sujetos del derecho internacional.³

Es la primera fuente del derecho internacional que contempla el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, y como tal ha recibido el correspondiente interés por parte de la comunidad internacional, mismo que se ha reflejado en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, el cual en su artículo 2, literal a), define al tratado como "Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y

¹ FRIEDMANN, Wolfgang. *La nueva estructura del derecho internacional*, Trillas, México, 1967.

² BLACK C. Plan-Roy Olton, *Diccionario de relaciones internacionales*, Limusa, México, 1980, p. 313.

³ DIENA. Pp. 453 y 454. Asimismo, Ph. Cahier, *Derecho diplomático contemporáneo*, Ediciones Riaip, Madrid, 1965, p. 51.

regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular". Se ha criticado este concepto, por que no considera la existencia de otros sujetos del derecho internacional, así como el hecho mismo de que no señale que la finalidad de un tratado es producir efectos jurídicos entre las partes contratantes.⁴ Siendo así lo anterior, la mayoría de los autores concuerdan en que los tratados poseen cuatro elementos esenciales:

- a) Son un acuerdo de voluntades.
- b) Las partes que intervienen en él son sujetos del derecho internacional.
- c) Está destinado a producir efectos jurídicos.
- d) Son regidos por el derecho internacional.⁵

Hay autores que establecen como quinto requisito que el tratado esté por escrito, lo que no es preciso, según el Art. 3 Convenio de Viena en materia de tratados, que dispone:

III) Ni a los acuerdos internacionales no celebrados por escrito entre uno o varios Estados y una o varias organizaciones internacionales o entre organizaciones internacionales;

IV) ... no afectará:

- a) El valor jurídico de tales acuerdos;
- b) A la aplicación a los mismos de cualquiera de las normas enunciadas en la presente Convención a que estuvieron sometidos en virtud del derecho internacional independientemente de esta convención ...⁶

Además, hay una tesis jurisprudencial del Tribunal de Justicia Internacional de la Haya que reconoce la validez de los tratados o acuerdos internacionales que no consten por escrito. Este fallo se dio debido a una declaración verbal hecha por el ministro Noruego de asuntos exteriores, en un conflicto con Dinamarca, en la cual expresó que su gobierno no presentaría reclamación alguna respecto de Groenlandia, obligaba jurídicamente a Noruega, por lo menos después de que Dinamarca había tenido confianza en tal declaración con perjuicio para ella.

⁴ VARGAS CARREÑO, Edmundo. Introducción al Derecho Internacional Público, Ed. Juricentro, S. José, 1979, pp. 86 y 87.

⁵ *Ibidem*, p. 87

⁶ Una opinión en tal sentido puede verse en Vargas, *op. cit.*, p. 88.

1.1.2. Acuerdo ejecutivo

Son los acuerdos internacionales celebrados entre Jefes de Estado, los cuales, desde la perspectiva del derecho interno de cada Estado, no están sometidos al trámite interno de los tratados, que requiere para su ratificación del consentimiento del Poder Legislativo. De lo anterior se desprende la principal diferencia entre un Tratado y un Acuerdo Ejecutivo, que lo es en el derecho interno: mientras el tratado, por poseer el mismo grado que la ley, puede reformarla, el Acuerdo ejecutivo no puede lograrlo.

La principal crítica a este acuerdos es que se pueden realizar a espaldas del Poder Legislativo. Pero no puede negarse que, dada la premura con que se mueven las relaciones internacionales actualmente, muchos acuerdos requieren de una decisión ágil y pronta, misma que no surge del Legislativo que no siempre posee el apoyo técnico con que cuenta el Ejecutivo, a fin de negociar un tratado. Es claro la importancia y necesidad de esta facultad, pero no debe ser una facultad abierta, potestativa o discrecional del Ejecutivo. Antes bien, el ideal sería que fuera una facultad regulada, donde se delimite la actuación del Ejecutivo en esta materia. Caso contrario, podría prestarse a abusos.

1.1.3. Acuerdos de Integración

La vinculación entre las partes (países del acuerdo) se limita a las ventajas recíprocas que pueden concederse para fomentar el intercambio comercial entre ellas. Se trata de facilitar el movimiento fronterizo de mercancías.

1.1.3.1. Libre comercio

Una zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su régimen de comercio, aunque "la experiencia demuestra que la formación de zonas de libre comercio sólo es posible entre países que se encuentran en un grado de desarrollo más o menos alto y homogéneo...."⁷Primera forma de integración, por este acuerdo se eliminan aranceles, derechos aduaneros, las reglamentaciones comerciales restrictivas como cupos o cuotas, licencias, permisos previos, etc, respecto al intercambio a productos originarios de los países integrantes de la zona de libre comercio.

⁷ TAMAMES, Ramón y Santiago Gallego, Diccionario de Economía y Finanzas, Madrid, Alianza Editorial, 1994, p. 214.

1.1.3.2. Unión aduanera

Constituye la unión de territorios aduaneros fronterizos de dos o más Estados, a efecto de la legislación aduanera. La creación de un solo territorio aduanero prevé uniformidad de la legislación desde el ángulo arancelario y administrativo que tiende a eliminar aranceles y tramites administrativos-aduaneros entre los Estados partes de la unión, ventajas que no son extensibles al resto de los países. La unión aduanera supone:

- a) La supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados de la unión, y la libre circulación de los factores de producción.
- b) La existencia de un arancel aduanero común frente a terceros países.

1.1.3.3. Mercado común

En adición a las características del libre comercio, donde se liberalizan mercancías, aquí se incluyen todos los factores de la producción. En un mercado común, además de circular libremente las mercancías, deben hacerlo trabajadores, capitales y servicios (libre prestación de servicios y libertad de establecimiento de las empresas).”⁸ Se crea un mercado común, cuando, por medio de tratados, un grupo de países se asocia con el fin de eliminar eventualmente las barreras aduaneras existentes en el comercio exterior, creando derechos de aduana comunes para productos originarios en cualquier otro país fuera del grupo, así como de políticas. Un acuerdo de tercera generación incluye además del aspecto comercial, la cooperación económica con énfasis en la inversión, transferencia de tecnología, financiamiento, y en el desarrollo de la agroindustria, telecomunicaciones, protección del medio ambiente, energía y la cooperación en diversas áreas de servicios económicas uniformes para beneficio de los países miembros de la comunidad.

1.1.3.4. Unión económica

Representa una integración total. Incluye las características de la unión aduanera, e incorpora la unificación de las políticas económicas, fiscales y monetarias fundamentalmente; pudiendo incluir políticas sociales, siempre y cuando las naciones

⁸ NIETO SOLÍS, José Antonio, Introducción a la economía de la Comunidad Europea, 2a. ed., Siglo XXI Editores, España, 1991, p.11., así como OSORIO ARCILA, Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1995, p.121

participantes acuerden cada uno de esos elementos. Incorpora además la creación de órganos supranacionales encargados de dirimir las controversias que se susciten entre los países miembros de dicho proceso de integración. Este acuerdo es el más amplio, ya que abarca no sólo aspectos arancelarios del intercambio de productos y sus reglamentaciones restrictivas, sino que incluye el movimiento de capitales, trabajo, tecnología, etcétera. Suele englobar aspectos sociales, culturales e inclusive políticos. Implica establecer acuerdos para uniformar y/o compatibilizar las variables macroeconómicas. Es la tendencia que siguen regiones económicas como las que abarcan la Unión Europea (UE).

1.2. Comercio Exterior y Comercio Internacional

Usualmente son confundidos los términos "comercio exterior" y comercio internacional", pues son similares, sin embargo, es un problema de apreciación.

El término "comercio exterior" se refiere al intercambio comercial de un país con relación a los demás; en el caso de México, el comercio exterior de México es el que realiza con los países con los que comercia. El comercio exterior de un país es un importante sector de su actividad económica. Debe responder a las particularidades determinadas por los intereses nacionales de dicho Estado, y en manos de sus gobiernos modulan su inserción con los principios del comercio multilateral o internacional.⁹

El término "comercio internacional" es un concepto más amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico. Es decir, "Es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas."¹⁰

El comercio internacional es "...el que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También se considera comercio internacional el que se da entre un Estado y una comunidad económica, así por ejemplo entre Argentina y el Mercado Común Europeo".¹¹

⁹ Recordemos la asimilación de los principios (por ejemplo, trato nacional y trato de la nación más favorecida) y Acuerdos del GATT-OMC en países desarrollados (como EU, Canadá, UE), y en los países "en desarrollo" y en los "menos adelantados".

¹⁰ OSORIO ARCILA, Cristóbal, *Diccionario de Comercio Internacional*, México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1995, p. 48.

¹¹ GARRONE, José Alberto, *Diccionario Jurídico Abeledo Perrot*, tomo 1, A-D, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1986.

1.2.1. Mundialización, globalización e internacionalización

Actualmente son de uso común los términos "globalización", "mundialización" e "internacionalización", en el ámbito económico y en el político; sin embargo, ha habido un gran abuso de los mismos, y no existe uniformidad de criterios respecto a la diferenciación entre estos términos, llegando a ser empleados incluso como sinónimos.

Mundialización.- Es un proceso histórico que nace desde que se manifiesta la interrelación de sujetos de un territorio a otro en el ámbito cultural, político, social, económico, comercial y jurídico. Esta interrelación tiene su origen en Grecia y Roma, desarrollándose hasta la actualidad, en que destacan dos vertientes según la participación de los sujetos: cuando participan directamente los Estados a través de tratados se presume la existencia del concepto internacionalización; en el momento en que surge la participación de los sujetos denominados "empresas" con otros elementos como los servicios, por ejemplo, estaríamos en presencia de la globalización. Es la culminación del proceso histórico de expansión del capitalismo. Su agente activo son las empresas multinacionales, caracterizándose la libre movilidad del capital y la fuerza de trabajo.¹²

Globalización.- Una característica central de la globalización económica es la desterritorialización de empresas y mercados nacionales, que aspiran a suplir la regulación y lealtad doméstica, por proyectos multilocales y plurinacionales. Los llamados intereses nacionales son diluidos en intereses transnacionales desregulados y privados.

La globalización económica se entiende como "el proceso de integración económica entre los países donde los procesos productivos, de comercialización y de consumo se van asimilando, de tal forma que se habla de una totalidad, de un conjunto".¹³

Según Ianni, la globalización es un fenómeno de homogeneización en principio económica, que se orienta a borrar las fronteras del mundo, para formar una comunidad mundial, facilitada por el progreso electrónico de las comunicaciones, y la información.¹⁴

En el plano jurídico se habla de lograr la armonización de los sistemas jurídicos, lo que ya existe en algunos grupos regionales como la Unión Europea, que ha podido

¹²VIDAL VILLA, José María, Mundialización, Antrazi España, Editorial Icaria, 1996, p. 83.

¹³ZORRILLA ARENA, Santiago, Diccionario de Economía, 2a. ed., México, Limusa, 1994, p.101.

¹⁴ IANNI, Octavio, Teorías de la globalización, México, Siglo XXI, 1998.

sobrevivir jurídicamente, aun cuando entre los países miembros están representados el sistema anglosajón y el romano canónico. Sin embargo, la globalización jurídica requiere la armonización de los sistemas de gran parte del mundo, lo que resulta una tarea compleja.

La creciente globalización de la economía mundial obedece a hechos irreversibles. En primer lugar, el progreso tecnológico en las comunicaciones y los transportes ha sido vertiginoso, y ha reducido drásticamente los costos de movilizar mercancías de manera continua e incontenible de los mercados. En segundo lugar, la globalización obedece a una apreciación cada vez más generalizada del papel crucial del comercio exterior en el crecimiento económico.¹⁵

Las principales características de la globalización son:

a) La globalización de la economía está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias, las empresas y los bloques regionales.

b) El incremento en el comercio internacional y la gradual eliminación de barreras al mismo, lo que permite la vinculación más estrecha y cercana entre países, las industrias y las empresas, haciendo con ello del mundo un mercado global.

c) Incorporación de nuevas tecnologías. Mediante la globalización se permite la introducción de cambios en los métodos de producción. Los avances recientes en el área de telecomunicaciones. Ha facilitado la integración de los mercados nacionales.

d) Movilidad de capitales e inversión extranjera directa.

Actores de la globalización

1) Inversiones

2) Industrias

3) Información

4) Individuos (Consumidores)

Hay rasgos de "globalización" en algunas áreas del derecho, que rebasan los límites de lo nacional y se ubican en un ámbito de protección y regulación mayor; tal es caso de:

1. Derecho ecológico y ambiental planetario

¹⁵ Programa de Política industrial y Comercio Exterior Diagnóstico, p.1.3

2. Derecho de la propiedad intelectual
3. Derechos humanos
 - Inmunidad
 - Extraterritorialidad
 - Tribunal Penal Internacional
4. Derecho de la competencia
 - Prácticas desleales
 - Prácticas restrictivas
5. El derecho del comercio internacional
 - Acuerdos de la OMC

Un proceso que se está dando de modo paralelo al de globalización es el proceso de regionalización. **La regionalización**, es un factor que acelera la globalización, pero que observándolo de forma aislada se caracteriza por la homogeneización de aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y jurídicos.

Internacionalización.- "El sistema internacional puede definirse como un tipo de relaciones entre las unidades principales de la política internacional (Edos.), caracterizado por el poder absoluto y relativo de dichas unidades y por los objetivos perseguidos por las mismas, objetivos que unas veces son convergentes y otras antagónicos"¹⁶

La internacionalización industrial se estableció a partir de la complementación entre los factores productivos de los países desarrollados y los países pobres, ya que se trasladan los procesos productivos con tecnologías menores al tercer mundo, aprovechando bajos salarios y condiciones favorables para la creación de bienes y servicios más baratos y por tanto más competitivos, mientras que los países ricos siguen desarrollando la carrera por la alta tecnología, sostén de la competencia intercapitalista.¹⁷

¹⁶Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, vol. 6., dirigida por David L. Sills, Madrid, Aguilar, 1974, p., 120.

¹⁷GRUNWALD Joseph, y Kenneth Flam, La fábrica mundial. El ensamblaje extranjero en el comercio internacional, cit. por ROSAS, María Cristina Crisis del multilateralismo clásico, política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio, México, UNAM-IIE, 1995, p. 66.

Segmentación de procesos productivos, efecto del proceso de mundialización. La internacionalización tiene como objeto el minimizar costos mediante la adquisición de fuerza de trabajo barata para colocar la producción en el mercado mundial, determinando la aparición de dos corrientes comerciales: una en donde la empresa se traslada totalmente a los países capitalistas menos desarrollados y da lugar a una importante corriente de exportación de manufacturas, y otra, que se deriva de la escisión del proceso productivo, ésta se produce debido a mecanismos de protección arancelaria, que permite conservar algunas etapas de producción de los países capitalistas desarrollados.

1.2.2. Proteccionismo y liberalismo

La política comercial se define como el manejo de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior, añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.¹⁸

Dentro de la política comercial se incluyen:

- Restricciones arancelarias y no arancelarias
- Políticas fiscales¹⁹ y monetarias expansivas.²⁰

El Estado dirige la política económica mediante los instrumentos directos (política monetaria, fiscal, comercio exterior, empresas públicas) e indirectos (políticas salariales, de empleo, seguridad social, educativa, científica y tecnológica, etcétera).

La intervención directa o intervención participativa de ejecución, por la cual el Estado es un sujeto económico más que actúa y dirige actividades económicas, es una intervención estatal administrativa, pues generalmente se traduce en acciones realizadas por medio de empresas públicas.

¹⁸ABDALA MIRWARID, Mario, "Retos y oportunidades para la empresa", *Comercio Internacional*, serie: Documentos técnicos, núm. 1, México, BANCOMEXT, 1997, pp. 5 y 6.

¹⁹Subsidios, exenciones impositivas, créditos preferenciales y control de los sectores estratégicos de la economía.

²⁰Emisión monetaria política de endeudamiento y política cambiaria de estabilidad.

Esta intervención puede ser *por participación en situación de competencia* (en México, por ejemplo, en el sector alimentario), y por *sustitución de actividades económicas privadas que se incorporan al sector público*: petróleo, energía, telecomunicaciones, etcétera.

Esta intervención directa no es casual ni indicativa, sino que de forma sistemática participa (en competencia) o sustituye (en monopolio) a los particulares en el proceso de desarrollo, producción y distribución de bienes y servicios.

En este sentido, la intervención estatal directa requiere de diversos modos de gestión pública que se clasifican en directos (ejecución por el propio Estado), e indirectos (ejecución por terceros bajo la dirección y fiscalización del Estado).

La intervención del Estado, desarrollada mediante la protección excesiva a la industria nacional o doméstica, adquiere la denominación de proteccionismo. En México, el proteccionismo surge en la década de los treinta, a partir de la nacionalización petrolera y la extensa regulación en el sentido de prohibir el ingreso de flujos de capital externo, con objeto de fortalecer y consolidar la naciente industria nacional, valiéndose de instrumentos tales como la limitación o prohibición de importaciones de productos que pudieran producirse en nuestro país (sustitución de importaciones) y el otorgamiento de subsidios.

Por lo que se refiere al liberalismo, las políticas económicas contemporáneas han rescatado los postulados de viejo liberalismo del siglo XVIII y se aprestan a iniciar el nuevo siglo bajo la tutela del mercado y el retiro estatal de la vida económica.

Para los liberales, los individuos existen por sí solos, configurando su cultura y su identidad en una convivencia social que se realiza por medio de las normas jurídicas, del estado de derecho. Recordemos que el derecho, en su principio básico, es el fundamento del contrato social, realizado entre los individuos para su convivencia anónima. Así se estructuró la filosofía política liberal de Hobbes, Hume, Montesquieu y Rousseau.

Para los liberales, la sociedad civil existe independientemente del mercado, y en ella los individuos se desarrollan con todas sus pasiones y virtudes. El mercado es un elemento más de lo social, el cual debe someterse a las leyes derivadas del contrato social, que es el derecho. Con ello el liberalismo es una filosofía sobre la libertad del individuo, en donde se presentan las pasiones humanas (amor, envidia, celo, honor, altruismo, etcétera), que en el liberalismo encuentran un espacio de florecimiento.

Los neoliberales, en cambio, hacen del mercado el centro de lo social, pero su visión del mercado está restringida a los mercados de los sectores financiero y bursátil, el cual es el eje de toda su concepción y de su orientación socio política. En torno a ellos giran los otros mercados de bienes y servicios al que acuden los agentes económicos.

Según lo anterior, tanto lo económico como lo social se forman independientemente de la acción del Estado, por lo que este debe ser un complemento que se ajusta a los dictados de las normas mercantiles y financieras. De esta manera, entre menos participe el Estado en la economía, mejor pueden actuar los mercados para configurar lo social; bajo el libre dominio del mercado se llega al equilibrio general, en el cual tanto la generación de bienes y servicios, los precios y la distribución de este ingreso entre los agentes privados se realiza en términos óptimos.

En mérito a lo anterior, el mercado es la fuente de todo lo social, y por tanto es el derecho el que debe agitar a las leyes del mercado. Se trata entonces del estado de derecho regido por las leyes del mercado.

El sostener políticas extremistas como las citadas ha permitido un desequilibrio económico, comercial y jurídico. Ejemplo de ello lo tenemos en el procedimiento de prácticas desleales de nuestra Ley de Comercio Exterior, que presupone la existencia "exclusiva" de un sector manufacturero obviando la existencia de subsectores altamente competitivos, tales como el porcícola, dentro del sector agropecuario.

1.3. Objetos del comercio internacional contemporáneo.

El comercio exterior es una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país, en este caso México, como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos. De esta inserción surge la **balanza comercial**, registro contable que da cuenta anual de las importaciones y exportaciones de objetos transportables, generalmente físicos, que se registran en las aduanas.

A esta visión mercantilista, vigente hasta hace algunos años, se suma el comercio de servicios, intangibles, que vinculados a los intercambios entre varios países, comienzan a tener una presencia fundamental, presencia que se registra en la columna de servicios de la balanza de pagos. Mercancías y servicios son en la actualidad los "objetos" de comercialización entre diversos países.

Bienes o mercancías.- Son los objetos físicos transportables que se importan o exportan entre los distintos mercados internacionales. Estos objetos transportables se dividen en materias primas o productos básicos y manufacturas, entendidas éstas como aquellas que han experimentado diversos procesos de elaboración, transformación o procedimientos que incorporan valor agregado a una materia prima. El régimen de comercio internacional de cada una de estas mercancías es diferente y no puede asimilarse en forma mecánica ni arbitraria.

Mercancía, "en el lenguaje común es todo elemento, artículo o bien económico que se produce y ofrece en un mercado. En términos económicos más estrictos, el vocablo comprende aquellos artículos que pueden considerarse sustitutivos perfectos entre sí."²¹

El concepto de **materia prima** se identifica con los recursos naturales, que cuando son estratégicos para un país, pasan a ser un producto básico en la comunidad internacional. Se trata de minerales, sólidos o líquidos, de granos, vegetales y alimentos que por lo general se producen en los países en vías de desarrollo y que se comercializan sin mayores procesos de transformación. Sirven habitualmente para iniciar cadenas productivas, procesos con intervención de tecnología y cubren una gran variedad de productos (cobre, petróleo, café, algodón, estaño, cacao, caucho, azúcar, etcétera), que en forma acabada se comercializan en los mercados externos, y forman parte del elenco de productos básicos a nivel internacional.

Los esquemas de comercio de los productos primarios no se desarrollan bajo leyes de oferta y demanda por razones naturales, económicas y políticas. De forma que se encuentran en convenios reguladores de oferta y precios, denominados Acuerdos Internacionales de Productos Básicos (azúcar, café, trigo, caucho, cacao, textiles, etc.). La UNCTAD ha diseñado un esquema multilateral llamado Programa Integrado de Productos Básicos (PIPB) que, dotado de un fondo de financiamiento, intenta establecer mecanismos que permitan defender precios remunerados para los productos básicos en un sistema compensatorio que ya tiene jerarquía de tratado internacional.

En síntesis, los productos básicos se regulan por convenios básicos sobre determinados productos (azúcar, café, cacao, etcétera) y por el PIPB. De paso diremos que México participa en ambos esquemas de comercialización.

²¹ OSORIO ARCILA, Cristóbal. *op. cit.*, p. 123.

Las manufacturas.- Son objetos transportables que han sufrido transformaciones productivas y que incorporan trabajo socialmente necesario. Es decir, agregan valor a materias a través de tecnología y procesos. En el concepto amplio de manufacturas se ubican insumos, bienes de capital-maquinaria-equipos y productos finales de diversos usos y destinos. Estos artículos se comercializan en general a través de ofertas y demandas, excluyendo los comercios cautivos intraempresas que alteran la libre competencia, y bajo la regulación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Vía precios normales, regulados por aranceles protegidos de prácticas desleales, las mercancías cubren un universo importante de las transacciones mundiales y cuya distribución geográfica tiende a concentrarse en tres grandes mercados regionales: Japón, Estados Unidos y la Unión Europea. Esta distribución se alteró en los años ochenta con la irrupción de los países de industrialización reciente (NICs), que capturan cerca del 25% del comercio mundial de manufacturas (Hong Kong, Taiwán, Brasil y México). Debe señalarse que parte de esa presencia, en dichos mercados, resulta de las ventajas obtenidas en los sistemas generalizados de preferencias, mecanismos que comienzan a cerrarse a dichos países.

El comercio de estas mercancías ha dado lugar a sistemas preferenciales de diversos signos, destacándose dos: a) comercios integrados, y b) comercios preferenciales.

Los comercios integrados se basan en procesos de integración que van de zonas de libre comercio (Carifta-Caricom), uniones aduaneras (BENELUX), mercados comunes, tratados de libre comercio al estilo TLCAN y uniones económicas: estos procesos de regionalización económica se articulan según los grados de supranacionalidad que otorguen a sus órganos comunitarios y a la profundidad de los compromisos de integración económica, comercial y política de sus miembros.

Por su parte, los comercios preferenciales se inscriben en esquemas de cooperación, carentes de supranacionalidad y buscan más articular preferencias arancelarias empíricas y lineales al estilo de ALADI y Pacto Andino, dejando a los miembros con libertad para manejar sus políticas comerciales.

Finalmente en relación al comercio de manufacturas, la subcontratación internacional (maquiladoras) es otra forma de producir mercancías para los mercados internacionales, aprovechando ventajas competitivas salariales y geográficas, experiencias en que México y los países del sureste asiático juegan un papel notable.

En síntesis, el comercio de manufacturas, por su dinámica y efecto multiplicado en los intercambios mundiales, ha desarrollado esquemas y patrones de intercambio.

1. Comercio libre regulado por la OMC y sus acuerdos (50%).
2. Comercios integrados (Unión Económica) (10%).
3. Comercios preferenciales (ALADI y TLCAN) (15%).
4. Comercios cautivos o intraempresas (comercio matriz-filial de empresas transnacionales) (15%).

Los servicios e intangibles: nuevos objetos del comercio internacional.- Los servicios son aquellos intangibles que, vinculados a la producción de mercancías, generan ingresos y empleos en toda la economía. Se clasifican en servicios al productor y servicios a los consumidores. También se definen como prestaciones que contribuyen a la satisfacción de necesidades individuales o colectivas diferentes a la transferencia de la propiedad de un bien material.²² La producción y comercialización de servicios es un fenómeno nuevo que vino a replantear las teorías económica y de comercio internacional.

Desde el enfoque de los países industrializados, el elenco de los servicios se integra por telecomunicaciones, procesos de información y datos, bancos y financiamientos, seguros, transportes, ingeniería y construcción, publicidad, películas y programas de televisión, turismo, servicios profesionales (legales, médicos y contables), propiedad intelectual, maquila y subcontratación internacional e inversiones extranjeras, etc.

El conjunto de estas actividades ha impactado a economías industrializadas, alcanzando a generar en Estados Unidos el 69% del PIB, el 86% de los empleos y cerca del 87% del total de ingresos por exportaciones. Su dinámico crecimiento anual, en los años noventa, los sitúa en un 25% lejos del crecimiento de la producción manufacturera.

1.4. Sujetos del comercio.

1.4.1. Estado.

La participación del Estado ha evolucionado ampliamente a lo largo del tiempo, pasando por etapas que van desde la intervención "absoluta" en la actividad económica (el Estado intervencionista) hasta la de simple "observador" (Estado liberal o neoliberal).

²² OSORIO ARCILA, Cristóbal. *op. cit.*, p. 154

En el comercio internacional, el Estado raras vez aparece como comerciante, pues no es su papel fundamental, ya que no obstante la existencia de empresas públicas (propiedad del Estado) en diversos países, la intervención de éstas en las negociaciones comerciales internacionales coloca al Estado como un comerciante más, despojado de su potestad de autoridad. El papel fundamental del Estado en materia de comercio internacional consiste en la determinación de la política económica, industrial y comercial, que debe buscar mantener y ampliar la actividad de las empresas nacionales a nivel mundial en la comercialización.

Dentro de dichas actividades se incluye la suscripción y aprobación de los instrumentos internacionales (tratados o acuerdos) que faciliten y fomenten las negociaciones comerciales con otras empresas de otros Estados (públicas o privadas).

1.4.2. Empresas

La empresa puede conceptuarse como la unidad de producción o cambio basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios mediante la explotación de la riqueza, de la publicidad, el crédito, la propiedad intelectual, etcétera.

La empresa mercantil se caracteriza por:

- a) organización lucrativa de personal (empresario o director, socios industriales o capitalistas, trabajadores, técnicos, etcétera);
- b) capital (dinero, propiedades, bienes de capital, propiedad intelectual), y
- c) trabajo (actividad organizada, dirección, investigadores, publicidad, etcétera).

En función de la procedencia de su capital constitutivo, podemos hacer la siguiente clasificación de empresa:

Nacionales.- Una empresa puede ser considerada como "nacional", con relación a un país en particular, cuando ésta es constituida de conformidad con las leyes de dicho país y cuyo capital sea mayoritariamente nacional. La determinación del porcentaje de capital necesario para considerar una empresa como nacional varía, según el país de que se trate, participación de capital que necesariamente debe verse reflejada en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.²³

²³ OSORIO ARCILA, Cristóbal. *op. cit.*, p. 84.

Así, si tomamos como referencia un país en específico, como contraposición a empresa nacional, encontramos el término de "empresa extranjera", y en un *status* intermedio el de "empresa mixta", denominación que reciben de acuerdo con la participación del capital extranjero en la empresa.

Multinacionales.- Son entidades establecidas con la participación de inversionistas públicos y privados de diversos países, por lo general dentro del mercado de un proceso de integración económica regional. Son una forma más incipiente de organización por espacios económicos regionales integrados; son una expresión definitiva de los países avanzados y en desarrollo ante la actividad y creciente poderío de las corporaciones transnacionales; son una posibilidad más viable, si es que no la única, de que los países medianamente industrializados y los países en desarrollo puedan mantener una posición de competencia dentro de la economía internacional.²⁴

Transnacionales.- Una empresa transnacional es aquella que posee y controla medios de producción en más de un país. Se distingue de las demás en que: ²⁵

a) A través de una misma unidad de control se transfiere internacionalmente capital líquido, insumos, maquinaria, etcétera.

b) Los recursos así transferidos entre países no son efectivamente comerciados ya que estas transferencias no envuelven en general transacciones de mercado.

Fusión de empresas en holdings, joint venture y franquicia.- Actualmente la participación de las empresas en los mercados regionales crea la necesidad de que éstas se asocien entre sí, con objeto de facilitar su acceso a los mercados, para lo cual existen diversas figuras jurídicas empleadas, de las cuales destacan *el holding, el joint venture* y el contrato de franquicia.

Holding.- Es la empresa que dedica parte de sus fondos a la adquisición de participaciones mayoritarias en otras empresas con el ánimo de controlarlas, dirigir las y obtener resultados de interés común. Los *holding* forman grupos de empresas que logran controlar porcentajes importantes dentro de los sectores en que operan.²⁶

²⁴ Idem.

²⁵ Idem.

²⁶ Idem.

Este tipo de "asociación" de empresas tiene un objetivo general dentro de un área de producción de bienes o servicios, y la característica de perdurabilidad, es decir, se constituyen como una nueva empresa (una sociedad cuyos socios son a su vez sociedades).

Joint venture.- *La joint venture es una empresa en la cual dos o más partes comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común, tuvo un auge amplio en América Latina en los grandes proyectos de desarrollo de los años sesenta, fundamentalmente, y que con posterioridad se ha utilizado como una forma alternativa para fomentar el desarrollo de proyectos productivos, compartiendo los riesgos y utilizando la ventaja de tener socios locales, conocedores del medio en donde va a desarrollarse. Es una forma que en la actualidad se practica en la realidad económica mundial.*

En la práctica, este esfuerzo de asociación puede resultar en la creación de una persona jurídica, pero no necesariamente es el fin del contrato, ya que el propósito finalidad de éste es lograr un objetivo para el cual se unen las partes, por lo que la creación de persona jurídica, como menciona Beatriz Ramacciotti, es un elemento alternativo como medio de alcanzar un objetivo, permitiendo la participación activa de las partes, que de intentar actuar en forma aislada les sería difícil el alcanzarlo.²⁷

La principal diferencia con la *holding*, es que en *la joint ventura* no necesariamente se crea una nueva sociedad, sino que puede ser más bien de carácter temporal.

Franquicias.- La franquicia es el contrato de compraventa mercantil donde el vendedor no sólo quiere vender las mercancías, quiere seguirlas hasta su reventa al consumidor final. Obviamente esto conlleva una relación entre el dueño de la franquicia y su adquirente, ya que a diferencia de los dos contratos anteriores, en que se dan pagos en función de su uso, en este contrato se compra un derecho de uso, que es anticipado a su utilización.

²⁷ RAMACCIOTTI, Beatriz, Derecho internacional económico, Linia Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 1993.

CAPÍTULO SEGUNDO: PRINCIPALES ANTECEDENTES DEL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA).

2.1. Escenarios Económicos.

Aunque el comercio internacional siempre ha sido importante, a partir del siglo XVI empezó a adquirir mayor relevancia; con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convirtió en un instrumento de política imperialista. La riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir cuanto más riqueza mejor al menor coste posible. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

El comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII. Los gobernantes descubrieron que al promocionar el comercio exterior podían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder de su país. Durante este periodo aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional.

En 1776, el economista escocés Adam Smith propugnaba en su obra *La riqueza de las naciones* que la especialización productiva aumenta la producción total. Smith creía que para poder satisfacer una demanda creciente de bienes de consumo, los recursos limitados de un país debían asignarse de modo eficaz a los procesos productivos. Según la teoría de Smith, un país que comercia a escala internacional debe especializarse en producir los bienes en los que tiene ventaja absoluta, es decir, los que produce con menores costes que el resto de los países. El país exportaría parte de estos bienes para financiar las importaciones de otros que los demás producen con menores costes. La obra de Smith representa el punto de partida de la escuela clásica de pensamiento económico.

Medio siglo después, el economista inglés David Ricardo refinó esta teoría del comercio internacional. La teoría de Ricardo, que sigue siendo aceptada por casi todos los economistas actuales, subraya la importancia del principio de la ventaja comparativa. A partir de éste, se deduce que un país puede lograr ganancias si comercia con el resto de los países aunque todos los demás produzcan con menores costes. Hay ventaja comparativa cuando los costes de producción y los precios percibidos son tales que cada

país produce un producto que se venderá más caro en el exterior de lo que se vende en el mercado interior. Si cada país se especializa en la producción de los bienes y servicios en los que tiene ventaja comparativa, el resultado es un mayor nivel de producción mundial y mayor riqueza para todos los estados que comercian entre sí.

Además de esta ventaja fundamental hay otras ganancias económicas derivadas del comercio internacional. Éste aumenta la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países (y por tanto a los individuos) consumir mayor cantidad y diversidad de bienes. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos. Como se ha señalado, la aparición del comercio internacional aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce. El incremento de la demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un aumento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación.

La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Actualmente se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de la economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio .

En México el gobierno de Vicente Fox continúa con la apertura económica efectuada por regímenes priístas a principios de los años ochenta. El país ha acordado los siguientes tratados comerciales al nivel bilateral o multilateral: 1. ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela); 2. TLCAN; 3. México-Bolivia; 4. México-Chile; 5. México- Costa Rica; 6. Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela); 7. México-Nicaragua; 8. México-Triángulo del Norte (Honduras, Guatemala y El Salvador) 9. México-Unión Europea; 10. México-Acuerdo Europeo de Libre Comercio (Islandia, Noruega y Suiza) y 11. México-Israel 12. un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con Japón, 13. los tratados de libre comercio con Brasil y Argentina, además se

dieron las primeras conversaciones sobre el tema con Uruguay, en el 2002, se firmó un Acuerdo Marco con el MERCOSUR como primera etapa de un TLC.²⁸

2.2. Del multilateralismo GATT-OMC a los bloques regionales

La Organización Mundial del Comercio (OMC) nació el 1º de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de duración. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha determinado las reglas del sistema.

Poco después, el Acuerdo General dio origen a una organización internacional no oficial, también conocida informalmente como el GATT, y a lo largo de los años el GATT evolucionó por medio de varias rondas de negociaciones.

La última y la más importante de ellas fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Sede en: Ginebra (Suiza)

Establecida el: 1. de enero de 1995

Creada por: las negociaciones de la Ronda Uruguay

Miembros: 147 países 2004

FUNCIONES:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC

²⁸ Fuente: Secretaría de Economía, www.se.gob.mx.

- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

OBJETIVOS

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos sepan cuáles son las normas que rigen al comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. Es decir, las normas deben ser "transparentes" y previsibles.

Como los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

El tercer aspecto significativo de la labor de la OMC es la solución de diferencias. Las relaciones comerciales frecuentemente llevan aparejados intereses adversos. Los contratos y los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, a menudo necesitan ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC

La **Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)** no son lo mismo; la OMC es el GATT y mucho más. El Acuerdo General tuvo un carácter provisional nunca fue ratificado por los Parlamentos de los miembros, y no contenía ninguna disposición sobre la creación de una organización.

La OMC y sus Acuerdos tienen un carácter permanente. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los Acuerdos de la OMC, y éstos estipulan el modo de funcionamiento de la OMC.

La OMC tiene "miembros". El GATT tenía "partes contratantes", lo que subrayaba el hecho de que oficialmente el GATT era un texto jurídico.

El GATT se ocupaba del comercio de mercancías. La OMC abarca también los servicios y la propiedad intelectual.

El sistema de solución de diferencias de la OMC es más rápido y más automático que el antiguo sistema del GATT. Sus decisiones no pueden ser objeto de trabas.

2.3. Unión Europea

La Unión Europea constituye el proceso de integración regional más desarrollado del mundo, tanto por su nivel de institucionalización como por su importancia económica. Desde sus orígenes, en la década de los años cincuenta, ha constituido un proceso de integración política y no sólo económica.

En 1992 la Comunidad Económica Europea (CEE) se transformó en un Mercado único Europeo y luego en la Unión Económica, que eliminó las fronteras físicas, técnicas y fiscales, proceso que impactó a todo el comercio internacional. De este fenómeno que implica una liberación del mercado interno puede desprenderse un aumento del proteccionismo externo, proteccionismo que México ya ha experimentado en productos como textiles y aceros.

Actualmente la Unión Europea se encuentra formada por Alemania; Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, los Países Bajos, Polonia, Portugal, el Reino Unido, República Checa y Suecia.

Cabe precisar que durante los últimos quince años se ha ido conformando un amplio marco legal de cooperación por medio de numerosos convenios bilaterales con los países de la UE y de diversos tratados internacionales, además de conformarse un amplio marco institucional para el desarrollo de los intercambios con dicha comunidad.

Para Estados Unidos Europa es un aliado que comparte los mismos valores y un competidor tecnológico y comercial. La declaración trasatlántico firmada el 20 de noviembre de 1990 entre Estados Unidos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros consagra el apoyo político que Washington aporta a la existencia de un aliado europeo democrático y estable. El Presidente de Estados Unidos, el Presidente de la

Comisión y el Presidente en ejercicio del Consejo celebran regularmente consultas entre sí. La alianza política y estratégica que une a varios países de la Unión y a E. U. en el marco de la Alianza Atlántica ha contribuido relativizar el peso de los conflictos comerciales que han surgido en relación con productos agrarios, acero o la aeronáutica.

Las relaciones con Japón, otro importante miembro del mundo industrializado revisten una importancia enorme. los europeos intentan obtener desde hace mucho tiempo; una mayor apertura del mercado japonés una contrapartida indispensable a la espectacular implantación de los productos japoneses en el mercado europeo.

Para los países en vías de desarrollo, la Unión es el mayor mercado de consumo del mundo. La UE les concede un acceso privilegiado a sus productos industriales o agrarios. Europa ha establecido con setenta países de África el Caribe y el Pacífico unas relaciones de solidaridad cuyo origen se encuentra en los lazos históricos y en las responsabilidades que las antiguas potencias coloniales han aceptado asumir.

Se ha convertido en un gigante político la Unión Europea, es la primera potencia comercial del mundo. El Tratado de Maastricht permite a los Estados miembros aplicar los dos principales instrumentos que garantizan el poder, la moneda y la defensa común.

La vía elegida por los fundadores ha permitido progresar por el camino de la identidad europea que se concretó en 1968, mediante la creación de los aranceles aduaneros comunes, que eran la contrapartida externa a la supresión de los derechos de aduana y de las contingencias internas. Dado que la economía europea se basa principalmente en la transformación de materias primas importadas en productos acabados de gran valor añadido, la Comunidad ha hecho lo posible por crear un sistema de intercambios comercial es abierto a nivel mundial.

En 1994, la Unión fijó con sus socios de la Ronda Uruguay normas para los intercambios de servicios y los productos agrarios. Las discusiones sobre la agricultura han puesto de relieve las diferencias entre los productores de ambas orillas del Atlántico. La realización del mercado interior en 1993 logró profundizar la política comercial común. La constitución de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que ha sido uno de los logros más significativos de los acuerdos de Marrakech, permitirá a Europa, disponerse un marco permanente que rijan las diferencias comerciales a escala multilateral.

La Unión es un socio atractivo para los exportadores de terceros países, es una potencia económica, comercial y monetaria. La separación, entre la actividad económica exterior y la actividad diplomática de la Unión resulta ya artificial cuando se trata de aplicarla a casos concretos. Cuando la Unión se expresa en común en los foros internacionales, resulta imposible disociar lo económico de lo político cuando se trata de llevar a cabo una acción global que garantice la credibilidad de los compromisos europeos. Ésta es la razón por la que la Unión Europea está representada en la ONU como observador, tanto por una delegación permanente de la Comisión como por la presidencia en ejercicio del Consejo. La Unión, como tal, ha firmado unos cincuenta convenios y acuerdos celebrados bajo los auspicios de las Naciones Unidas. Con respecto a los países del sur del Mediterráneo, la Unión sigue con atención y apoya los esfuerzos emprendidos por los países del Magreb para constituir entre sí la Unión del Magreb Árabe (UMA).

La relación entre Europa y el África subsahariana data de la concepción misma del Tratado de Roma en 1957, que convertía en asociados a los países y territorios de ultramar de determinados Estados miembros. El proceso de descolonización iniciado al comienzo de los años sesenta transformó dicho vínculo en una asociación de carácter diferente entre países soberanos. En la actualidad, setenta países de África, del Caribe y del Pacífico, tienen una relación privilegiada con la CEE.

La cooperación entre la Comunidad y los países de Asia y América latina gozan del sistema de preferencias generalizadas, que concede a sus exportaciones un trato preferencial y ciertas ayudas financieras. Se han firmado acuerdos marco de cooperación entre la Unión y México, Argentina, Brasil y Uruguay, así como con los países del Pacto Andino (Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela) con el objetivo de apoyar la integración económica regional. En 1980 se firmó un acuerdo del mismo tipo entre la CEE y la ANASE (Asociación de Naciones de Asia del Sudeste) y, en 1988, con el Consejo de Cooperación del Golfo.

La Unión es el principal socio de los países en vías de desarrollo ya actúe a través de sus instituciones o de sus Estados miembros. Tanto en relación con los nuevos Estados surgidos de la ex Unión Soviética como con los países del sur del Mediterráneo y de África, Europa debe hacer frente a los inmensos desafíos que representa la cada vez mayor diferencia de ingresos, a la que se suma la diferencia demográfica, que, opone a dos zonas próximas geográficamente pero muy desiguales en cuanto a su nivel de desarrollo.

2.3.1. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE).

La Unión Europea tiene interés por desarrollar el comercio y la cooperación con México. Francia quiere ser uno de los países que aprovecharía las ventajas del acuerdo entre México y la Unión Europea. En la exportación las firmas de ese país buscan ocupar más espacios. Francia siente simpatía por la orientación en política exterior de México. Esta posición es la misma que la de otros países europeos. Hay un gran interés por desarrollar el comercio, las inversiones, el diálogo político y la cooperación con México.

Para México, España y Alemania pueden ser la puerta de entrada a la comunidad para fortalecer el comercio con la región, pero se requiere una política deliberada de fomento al intercambio de bienes y servicios que vaya más allá de la búsqueda del simple superávit comercial. Poco se avanzaría con un saldo favorable fruto de la monoexportación o de la venta de bienes con poco valor agregado.

Gran Bretaña, segundo inversionista mundial después de E U, y cuya exportación de capitales supera a la de Japón y Alemania, incluyó a México entre los diez mercados prioritarios para hacer negocios; pero, los ingleses piden certidumbre y transparencia para ello. El Director de la Confederación de la Industria Británica (CBI), principal organización de negocios en esta nación y que representa a dos mil 500 empresas de manera directa y a 200 mil de forma indirecta, expuso que esta decisión implica que los británicos "harán un gran esfuerzo por realizar negocios, invertir y desarrollar el comercio en México".

Este mecanismo comercial "sienta precedente" por ser un acuerdo amplio con un país que no está en la frontera inmediata de la UE. Hay acuerdos con otros países, pero no de esta dimensión y complejidad. Incluso, el modelo México sienta precedente en la nueva red de relaciones exteriores de la UE en América Latina, y cuya dinámica se adoptaría con Mercosur y Chile. Es importante para las compañías mexicanas tener más apertura en los mercados de la UE, y eso puede alcanzarse con un acuerdo comercial.

Europa perdió competitividad en el mercado mexicano pero que ahora quieren "corregir" esta situación para tener mejor acceso aquí y competir con los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

La Unión Europea es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo, es nuestro segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa. El primer acuerdo marco de cooperación entre México y la Comunidad

Económica Europea se firmó en 1975. En 1991 fue sustituido por el acuerdo marco, de los llamados de tercera generación, el cual incluye una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre las dos Partes: industria; minería; propiedad intelectual, normas y criterios de calidad; ciencia y tecnología; pesca y piscicultura; energía; protección del medio ambiente; gestión de recursos naturales; servicios (incluidos los financieros); turismo; transporte; telecomunicaciones e informática; promoción de inversiones; salud pública; lucha contra la droga, y comercio, etcétera. La cooperación comercial no incluye el otorgamiento de trato preferencial alguno por ninguna de las Partes. En efecto, éstas solo se comprometen a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los derechos antidumping y compensatorios que llegaran a aplicarse.

Las relaciones entre la UE y México han experimentado un auge en los últimos años a raíz de la negociación y de la entrada en vigor del **Acuerdo de Concertación Política, Asociación Económica y Cooperación** que rige la relación bilateral desde el 1 de octubre de 2000. Este Acuerdo viene dando a la relación un marco institucional acorde a la riqueza y la intensidad histórica y cultural de los lazos que unen ambas partes. La Unión Europea está dando a su proyección exterior una mayor dimensión y está asumiendo más claramente, a través de los mecanismos de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), sus responsabilidades y compromisos a nivel global. Lo hace con un enfoque amplio, donde el comercio, la cooperación, la preocupación por el desarrollo y el medio ambiente ocupan un lugar preponderante al lado de la diplomacia stricto sensu. México aspira a su vez a dar una nueva ambición a su política exterior, y a jugar un papel conforme a su importancia en la escena internacional.

La formalización del **diálogo político** en el marco del Acuerdo ha multiplicado de manera significativa las oportunidades de intercambio y debate, y ha impulsado por lo tanto las relaciones políticas a nivel bilateral y multilateral. Ambas partes se han consolidado como socios, y la sociedad es más fuerte que nunca.

La entrada en vigor el Acuerdo ha coincidido con periodos de intensos retos del lado europeo, donde se gestionó con éxito el lanzamiento de la moneda única europea, el **Euro**, y donde se está avanzando de manera determinante en el proceso histórico de ampliación hacia los países de Europa del Este y del Mediterráneo.

México ha atravesado en la última década por un proceso de cambios profundos en su sistema político, y de integración política y económica en el plano internacional. Es una potencia económica muy importante a nivel mundial, con una realidad política, económica y social interna diversa y a veces contrastada; tiene una ubicación geoestratégica clave y peso histórico, político y económico, que le permite ser miembro del TLC de América del Norte, y ser a la vez participe de procesos de dialogo y/o integración con el Caribe, América Latina, y el Pacífico. Por lo tanto, la ubicación geográfica de México juega un papel clave en el proceso de integración regional, a nivel de América del norte, del Caribe, de América Central, de América Latina o del continente americano en su conjunto. Por lo tanto un interlocutor privilegiado de la Unión Europea en su relación con América Latina.

La Unión Europea otorga una gran importancia a su relación con América latina, a la que la une lazos culturales, pero también económicos y políticos muy profundos. Por historia y experiencia propia, la UE considera a los procesos de integración regional como instrumento preponderante del desarrollo y de la convivencia armoniosa entre países.

El acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y México es muy amplio. El paquete de medidas recogidas en las dos decisiones del Consejo Conjunto incluye:

- La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios
- La liberalización de la inversión y pagos relacionados
- La apertura de los mercados de contratación pública de las partes
- La protección de los derechos de propiedad intelectual
- La cooperación en materia de competencia
- El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias

COMERCIO DE BIENES

Productos industriales

Además del petróleo, se exportan a la Unión Europea diversos productos en proporciones marginales: máquinas de escribir, conductores eléctricos, productos químicos, fibras sintéticas, cintas magnéticas, rodamientos, partes para tractores y otros productos primarios. A pesar de que la venta de estos productos es muy reducida, podría ser la plataforma que permitiera a México diversificar sus productos y sus mercados.

El paquete de medidas industriales, que incluye tanto las barreras arancelarias y medidas de efecto equivalente, así como las normas de origen, tiene por objetivo conseguir un acceso efectivo al mercado para los productos de las dos partes. Por lo que respecta a los productos industriales, que constituyen más del 90% del comercio bilateral total de mercancías, la liberalización cubre la totalidad de los productos, y se realizará progresivamente durante un periodo transitorio de 7 años.

La Unión Europea abrió su mercado rápidamente, eliminando aranceles para el 82% de las mercancías mexicanas el 1 de julio de 2000 y sucesivamente liberalizando todos los productos industriales a partir del 1 de enero de 2003. México, por su parte, desde el 1 de Julio de 2000 no aplica aranceles a la mitad de los productos industriales europeos (48%). A partir del 1 de enero de 2003 la liberalización cubre el 52% de los productos europeos; en cuanto al 48% restante, que deberá liberalizarse para 2005 o 2007, se acordó un plan de desarme arancelario con arreglo al cual desde 2003 se aplica un arancel máximo del 5%. Si bien la liberalización para los bienes industriales europeos no se ha realizado por completo, las exportaciones de la Unión Europea tienen un acceso al mercado mexicano equivalente al de los productos de Estados Unidos y Canadá.

Además, las tasas base a partir de las cuales se ha iniciado el desarme arancelario han supuesto, para México, el compromiso de eliminar a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo los incrementos arancelarios del 1 de enero de 1999 así como los incrementos aplicados desde 1995 al calzado y a determinados productos textiles (desarme hasta un nivel del 15% o 20% de los picos arancelarios, que ascendían, antes de la entrada en vigor del acuerdo, al 25% o 35%). Por lo que respecta a la UE, la reducción arancelaria parte de los impuestos del sistema de preferencias generalizado aplicados o, cuando no sean aplicables, de los aranceles de nación más favorecida.

Para el sector del automóvil, que tiene una importancia particular en el comercio bilateral, el acuerdo establece un paquete de medidas específicas. México se comprometió a eliminar su decreto para el fomento de la industria automotriz el 1 de enero de 2004, así como a garantizar un mejor acceso al mercado para los vehículos ligeros originarios de la CEE. Para los vehículos europeos importados bajo un muy amplio contingente arancelario - equivalente al 15% del mercado mexicano de los mismos - los aranceles se han reducido del 20% al 3.3% en el momento de la entrada en vigor y al 2.2% en 2001. En 2003 los aranceles para vehículos importados bajo el contingente se eliminaron por completo. A

diferencia del TLCAN, tendrán también acceso a estas condiciones preferenciales los vehículos de la UE importados por compañías no establecidas en México. Para el 1 de enero de 2007 el contingente se eliminará y los vehículos nuevos serán liberalizados por completo. Por otra parte, el acuerdo prevé un acceso muy favorable a las principales partes y componentes de los coches.

Normas de origen

Las normas de origen acordadas con México, contenidas en el anexo III relativo a la definición de productos originarios, se inspiran en gran medida en las disposiciones de los protocolos estándar de normas de origen de la UE. Por lo que respecta a las normas específicas, las reglas armonizadas de la CEE se aplican a la gran mayoría de los productos industriales, así como a los productos agrícolas y pesqueros. No obstante, en algunos ámbitos se requirieron soluciones de compromiso para atender a las preocupaciones específicas de ambas partes. En ciertos sectores se acordó flexibilizar transitoriamente las reglas de la UE, con objeto de dejar a la industria mexicana el tiempo necesario para adaptarse (por ejemplo, para vehículos y prendas de vestir).

En otros, las reglas han sido adaptadas para atender la inexistencia de materias primas o componentes (algunos productos químicos, partes de coches y maquinaria). Por último, el refuerzo de las reglas en ciertos casos (algunos productos textiles, zapatos) ha sido acompañado por soluciones ad hoc para garantizar el acceso preferencial al mercado mexicano para los productos europeos (es el caso de los contingentes concedidos para el algodón y los tejidos sintéticos o artificiales y para el calzado de la Comunidad).

Productos agrícolas y pesqueros

Para los productos agrícolas, que representan cerca del 7% del comercio bilateral, la liberalización se realizará progresivamente en un periodo de 10 años, al término del cual el 62% del intercambio quedará plenamente liberalizado. No obstante las sensibilidades específicas de las partes en relación a determinados productos, tanto la Unión Europea como México obtuvieron condiciones favorables de acceso a mercado para varias de sus prioridades clave de exportación. La Unión Europea consiguió la liberalización progresiva y total de vinos, bebidas alcohólicas y aceite de oliva; México a cambio obtuvo la eliminación de aranceles para productos de interés exportador como frutas tropicales y hortalizas. Además, la Unión Europea concedió condiciones de acceso favorables mediante la

apertura de contingentes preferenciales para bienes agrícolas importantes para México como el jugo de naranja concentrado, los aguacates, la miel y las flores cortadas.

El paquete de medidas arancelarias se completa con disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, creándose un comité especial encargado de atender y resolver los problemas que puedan surgir en este ámbito. Por lo que respecta a la pesca, el acuerdo prevé la liberalización de más del 99% del actual volumen de comercio bilateral.

Comercio de Servicios

En los últimos años el intercambio de servicios entre la UE y México ha aumentado considerablemente su parte en el total del comercio bilateral. En este sector, las partes se comprometieron a liberalizar progresivamente sus mercados más allá de los compromisos contraídos con arreglo al GATS, dentro de un plazo no superior a diez años.

El acuerdo abarca todos los sectores - incluidos, entre otros, los servicios financieros, los servicios de telecomunicaciones, la distribución, la energía, el turismo y el medio ambiente - con la única excepción de los servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo y los servicios aéreos. A partir de la entrada en vigor, mediante una cláusula de moratoria, las partes se comprometieron a no introducir nuevas restricciones para los operadores de la otra parte, consolidando, en la práctica, el nivel de liberalización existente en las respectivas legislaciones.

Inversión y pagos relacionados

En tema de inversión, el acuerdo confirma los compromisos internacionales de las partes en la materia y prevé que las partes procedan a una revisión del marco jurídico de las inversiones con el objetivo de evaluar la posibilidad de una ulterior liberalización. Por otro lado, la liberalización de los pagos relacionados con las inversiones se produce a partir de la entrada en vigor del acuerdo.

Compras de Gobierno

El acuerdo establece disposiciones para garantizar el acceso de los operadores mexicanos y europeos a los mercados de contratación pública de la otra parte, siempre que su valor exceda ciertos umbrales establecidos. México concede a las empresas europeas condiciones de acceso similares a las que ofrece a sus socios NAFTA y a cambio

la UE reconoce a México los mismos beneficios que otorga a sus socios en el marco del Acuerdo OMC de contratación pública.

Propiedad Intelectual, Competencial y Solución de Controversias

La protección de los derechos de propiedad intelectual, como patentes, marcas comerciales y derechos de autor, se ajusta a las normas internacionales más estrictas. Por otra parte, se crea un Comité especial para atender a las cuestiones relativas a la aplicación efectiva de estos derechos. Por lo que respecta a los temas de competencia, el acuerdo incluye mecanismos de cooperación para permitir y facilitar la aplicación de las respectivas legislaciones de las Partes sobre competencia.

Por último, el paquete de medidas acordado incluye un mecanismo de solución de controversias destinado a garantizar la aplicación de las disposiciones del acuerdo, sin perjuicio de los respectivos derechos que tienen las Partes en el marco de la OMC.

2.4. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

El 26 de marzo de 1991 en Asunción, capital de la República del Paraguay, se firmó el Tratado de Constitución del Mercado Común del Sur (Mercosur) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El Tratado de Asunción, que fue suscrito por los presidentes de estos cuatro países, constituye un acto histórico para la integración económica de la subregión y su consecuente desarrollo, modernización y progreso social.

Dentro de un marco de políticas macroeconómicas coordinadas que incluyen la Unión Aduanera, el tratado que a partir del 1o. de enero de 1995 esta totalmente conformado el Mercado Común del Sur.

Es la continuación de los esfuerzos e intenciones que se iniciaron con la creación de la ALALC, en febrero de 1960, y se reforzaron con la transformación de la ALAC en ALADI veinte años después, en 1980. La ALALC se planteó crear una zona de libre comercio a través de eliminar gradualmente los aranceles y las restricciones comerciales, entre tanto que la ALADI pretendió avanzar hasta llegar a la integración económica.

La Administración y Ejecución del Tratado es ejercida por dos órganos, el Consejo del Mercado Común y del Grupo Mercado Común. El primero es el órgano superior y tiene a su cargo la conducción política y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos convenidos respecto a la constitución del Mercado Común. Está

integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía de los Estados partes y carece de las facultades ejecutivas con que cuentan el Consejo de Ministros en la Unión Europea. Se trata, básicamente, de un organismo intergubernamental. La estructura administrativa es débil y los estados se comprometen, simplemente, a coordinar posiciones en los foros económico comerciales regionales e internacionales; los instrumentos de defensa comercial permanecen en manos de sus estados miembros y no existe ninguna autoridad que pueda imponer a un estado miembro el cumplimiento de reglas comunes. Al carecer de un derecho común por sobre el de los Estados, no existe tampoco una Corte de Justicia, pero sí un procedimiento de solución de los diferendos. Se trata, como diseño político, de una especie de confederación concebida, según la declaración de propósitos, como parte de un proceso tendiente a asegurar la integración de América Latina.

2.4.1. México un TLC con el cuarto bloque económico mundial, el MERCOSUR.

México destina más de 80% de su comercio exterior al mercado estadounidense, una tasa que incluso ha llegado a ser mayor al 95%. Las consecuencias: una desaceleración económica de E. U. provocaría un desastre en la economía mexicana.

En busca de diversificar mercados México intenta sumar al Mercado Común del Sur (Mercosur) a la red de Tratados de Libre Comercio. Bloque regional integrado por Brasil (la mayor economía de América Latina), Argentina, Uruguay y Paraguay. Desde la puesta en marcha del Mercosur (diciembre 31 de 1994), sus miembros sólo se han interesado en negociar un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), en el que sólo se obtienen preferencias en productos que fueron negociados previamente, en oposición con la política aperturista mexicana que busca el libre comercio completo.

Hacia 1997, todo parecía listo para la firma del documento. Pero hubo diferencias sobre el universo de productos que debería cubrir este acuerdo. Brasil tenía interés en que algunos sectores no estuvieran en la mesa y México, como contrapartida, quitó otros. En ese momento la negociación se vino abajo.

Los acuerdos bilaterales que ya existen con Argentina, Uruguay y Paraguay "prácticamente son un TLC", cuando se trata de negociar con el Mercosur en conjunto el poder de Brasil es decisivo, porque es el mayor mercado latinoamericano y también es el

que más intercambio sostiene con esos países." *Brasil y México compiten en una cantidad importante de productos, situación que ha impedido el consenso*".

Otro factor que hace lento el progreso de las negociaciones, es la disputa entre Brasil y el otro gran socio económico del bloque, Argentina. Entre ellos las diferencias en temas fundamentales como el comercio de lácteos, la producción automotriz o los plazos de conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) han sido un obstáculo para que el Mercosur se ponga de acuerdo con los demás países..

En el trato entre Brasil y México "hubo intentos de llegar a un acuerdo más amplio", pero al haber diferencias, los gobiernos decidieron no aplazar los tratados vigentes y sólo se mantienen las preferencias regionales de Aladi, que son muy limitadas.

En 1997 uno de los temores de los sudamericanos era el bajo costo de la mano de obra en México, pues los productores lograrían precios más competitivos para sus artículos. Hoy los salarios industriales en Brasil y México son equivalentes, pero lo que importa son las estructuras de consumo y el costo de vida en el país, que son afines.

No obstante, "hay sectores industriales brasileños (como el químico) que se han mostrado menos interesados en la apertura, al igual que sucede en México. Los gobiernos tienen obligación de escucharlos y llevar sus inquietudes a la mesa. Eso es una parte normal de toda negociación."

¿Es vital el Mercosur para México? El bloque sudamericano significa un mercado potencial de 215 millones de habitantes, con un Producto Interno Bruto (PIB) acumulado de más de \$1 billón de dólares, que lo ubica como la cuarta economía en el mundo, detrás del TLCAN, la Unión Europea y Japón. Una desaceleración estadounidense provocaría una fuerte reducción en el ritmo de incremento de las exportaciones. Según estimaciones de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), las ventas al exterior crecerán cada vez menos. Parte de la responsabilidad de no tener todavía un tratado con el Mercosur es de los empresarios, quienes al concentrarse sólo en comerciar con Estados Unidos poco se han interesado en buscar otros mercados.

Algunos sectores competitivos en los mercados tradicionales y que podrían exportar a esa región (en particular a Brasil) son productos fotográficos, las industrias química y metalmecánica, de aparatos eléctricos, electrodomésticos y electrónicos. El tratado de

México con el Mercosur representa una esperanza para el sector más grande de la industria mexicana: el de los pequeños y medianos empresarios.

Obstáculos y avances. Aun sin acuerdo al que aspira México, importantes empresas nacionales han encontrado espacio para invertir en las grandes economías del Mercosur. Jugos Del Valle abrió en 1999 una planta productora en Brasil en asociación con la cooperativa de lecheros Sancor, en Argentina. Corporación Interamericana de Entretenimiento (CIE) posee varios centros de espectáculos y conciertos en Argentina, de Stage Empreendimentos, la firma líder de espectáculos en Brasil. Bimbo pagó \$64 millones de dólares por PlusVita, una de las panificadoras más importantes de Brasil.

En tanto no exista un acuerdo con el Mercosur, los países del bloque pueden negociar con México de forma independiente. El primero de marzo del 2004 entró en vigor un convenio con Uruguay. "Es casi un TLC", y para completarlo sólo le falta incluir algunos temas como servicios y propiedad intelectual, lo que se espera lograr en la próxima negociación. La SE consiguió la ampliación de un ACE firmado con Argentina en 1998. Además, se lograron vender a ese país 19,000 vehículos, y las reglas de origen negociadas permiten al sector seguir operando en los mercados de E. U. y Europa.

En cuanto a Brasil, el avance en las rondas de negociación bilateral permitió liberalizar por completo el comercio de autopartes, un sector tradicionalmente protegido por el gobierno de ese país.

Con estos convenios ya no se puede hablar de que las negociaciones con el Mercosur parten de cero. Todo esto servirá de base para lograr un acuerdo en un tiempo razonable. Lo cierto es que hoy la concentración mexicana en el mercado de América del Norte es tal que, por más que se doble el intercambio con los conosureños, ello no impactaría de forma importante en el porcentaje del total.

2.5. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Es un organismo intergubernamental continuador de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), creada el 18 de febrero de 1960 por los plenipotenciarios de siete países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, quienes suscribieron el Tratado de Montevideo. Posteriormente, suscribieron el tratado Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia. "La Asociación Latinoamericana de Integración se constituye con el propósito de promover el desarrollo económico-social armónico y equilibrado de la

región. " El 12 de agosto de 1980 en Montevideo, once países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay) ratificaron su voluntad de alcanzar el mercado común, y se sancionó la sustitución de la ALALC creándose la ALADI, para promover la expansión de la integración económica regional y el establecimiento de un mercado común latinoamericano. El 26 de agosto de 1999, se anunció la incorporación de la República de Cuba²⁹ como miembro de la ALADI, hecho sin precedente, en virtud de los obstáculos que han existido para su incorporación motivados principalmente por cuestiones políticas.

Este tratado, creó una zona de libre comercio que comprende el territorio de los países contratantes; y un sistema de interacción económica encaminada a una gradual liberación del comercio mediante la eliminación de aranceles en forma progresiva.

Los artículos primero y segundo del tratado de Montevideo de 1980 Se refieren a los objetivos de la asociación, que son los siguientes:

- a) Continuamos con el proceso de integración latinoamericano encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada, a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos.
- b) El proceso antes mencionado tendrá como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano, para lo cual se establecerán mecanismos compatibles con la realidad regional, con base en la experiencia obtenida en la aplicación del Tratado de 1960 (ALALC).
- c) Promover y regular el comercio recíproco; reducir o eliminar mutuamente las trabas.
- d) Alcanzar la complementación económica entre los países miembros.
- e) Desarrollar acciones de cooperación económica que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

Los once países que conforman la ALADI constituyen el 95% del producto bruto interno, el 87 % del territorio y el 86% de la población de América Latina y el Caribe.

²⁹ Un factor importante para aceptar su adhesión es que Cuba ya había suscrito diez acuerdos de alcance parcial y participa en dos de alcance regional.

En el marco del tratado de Montevideo se han suscrito más de 80 acuerdos bilaterales y subregionales de diversa profundidad, pero este proceso cobró verdadero impulso a partir de 1990, con la suscripción de acuerdos de "nueva generación"³⁰ que comprenden once acuerdos de complementación económica con objeto de conformar una zona de libre comercio entre los países miembros en el año 2005.

Sus características principales son que: 1) Todos prevén la eliminación de las restricciones no arancelarias aplicables al comercio entre las partes, 2) Establecen normas comunes para la regulación del intercambio entre los signatarios, tales como origen, salvaguardias y solución de diferencias, entre otras, que garantizan la transparencia y evitan discriminaciones, 3) Algunos han adoptado la normativa de la OMC para regular otros aspectos de política comercial relacionados con el comercio recíproco entre las partes, y 4) La mayoría contiene normas sobre promoción y protección de inversiones, integración física, cooperación energética, transporte y comunicaciones, propiedad intelectual, turismo y otros.

2.5. Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC)

La Cuenca Oriental del Pacífico es actualmente la región más dinámica del mundo, y se identifica por elevadas tasas de crecimiento y notable desempeño exportador. Por su acopio de excedentes comerciales, la cuenca es una fuente importantes de inversión extranjera directa. Japón es el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos se basa en la transferencia de recursos y tecnología que este país lleva a cabo. Los países asiáticos de industrialización reciente (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), convertidos en productores y exportadores de manufacturas, han incursionado en la producción de bienes de alta tecnología, y algunos se han constituido en importantes centros financieros.

El Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático surgió ante la preocupación de algunos gobiernos de la región por el hecho de que los organismos regionales existentes no responden a las necesidades de su política comercial. Su creación fue propuesta por el primer ministro de Australia, Bob Hawke, en enero de 1989, y quedó constituido en noviembre del mismo año.

³⁰ QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, *El comercio exterior de México*. "Marco jurídico estructura y política", México, Porrúa-UNAM, 1989, p. 202

APEC incluye a las principales economías de la región y las más dinámicas. Cuenta con 21 miembros, de los que destacan los países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur) y por seis países más de la Cuenca del Pacífico (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda y Sudcorea). México se incorporó a la APEC en 1993.

De 1989 a la fecha los miembros de la APEC se han reunido en diversas ocasiones. Anualmente realizan encuentros ministeriales, de los cuales destacan los celebrados en 1993 (Blake Island), y en Osaka en 1994, pues definieron el plan general de acción de la APEC y los objetivos y prioridades que habrían de buscarse en los años subsecuentes. La última reunión de APEC fue realizada en 1999 en Auckland, Nueva Zelanda, donde se destacó el interés de los países miembros por impulsar la liberalización comercial global.

□ **Países integrantes:** Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Chile, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Taiwán, Tailandia y Vietnam.

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico reúne a los países que bordean el Océano Pacífico con el objetivo de promover el libre comercio. Sus 21 integrantes acaparan el 45% del comercio mundial. El grupo aún no se ha consolidado como un bloque sólido al estilo de la Unión Europea y los esfuerzos para promover el libre comercio entre sus integrantes sufrieron un fuerte golpe con la crisis asiática en 1997-98 y la epidemia de SRAS (Síndrome Respiratorio Agudo Severo) en 2003.

2.7. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

La **OCDE**, es un foro de consulta y coordinación intergubernamental que agrupa a los 29 países más industrializados, en el que se intercambian ideas y experiencias relacionadas con las políticas que implementan los países miembros. El intercambio aborda diversas áreas: avances tecnológicos, protección al ambiente, aspectos económicos y financieros, agricultura, educación y transporte, entre otras.

Los trabajos de la organización se realizan en: francés e inglés. Su sede se localiza en París. Mantiene contacto con otros países a través de programas de Cooperación.³¹

³¹ Lo cual se da en un ámbito mucho más amplio, en el marco de las negociaciones de las Rondas de las Américas, y el proceso ALCA.

Los miembros de la OCDE concentran dos terceras partes de la producción de bienes y servicios en el mundo, y como única condición de ingreso de un país, es necesario que cuente con una economía de mercado y una democracia plural.

Fue creada en 1960, con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus Estados miembros, y estimular y armonizar los esfuerzos a favor de los países en desarrollo. Actualmente los miembros de la OMC son:

ingreso	País	ingreso	País	ingreso	País
1971	Alemania	1961	Islandia	1961	Australia
1964	Italia	1961	Austria	1961	Japón
1961	Bélgica	1961	Luxemburgo	1961	Canadá
1961	México	1994	Corea	1996	Noruega
1961	Dinamarca	1961	Nueva Zelanda	1973	España
1996	Países Bajos	1961	Estados Unidos	1961	Polonia
1961	Finlandia	1969	Portugal	1961	Francia
1996	Reino Unido	1961	Grecia	1961	República Checa
1961	Hungría	1996	Suecia	1961	Irlanda
1961	Suiza	1961	Turquía		

El acercamiento de México a la OCDE se inició con la solicitud de adhesión formal de nuestro país en 1991. Su participación como observador en diversos comités y como miembro de pleno derecho en el Comité del Acero ha sido bien recibida por los países miembros y ha merecido múltiples reconocimientos. México ingresa a la OCDE en 1994, según decreto del Senado publicado en el DOF el 5 de julio de 1994.³²

El Objetivo de la OCDE es una organización que provee a los gobiernos de un foro para discutir sobre desarrollo y perfeccionamiento de políticas sociales y económicas, así

³² En 1998 se creó un centro de cooperación con no miembros que se enfoca en dos tipos de programas: 1) basado en temas políticos como comercio, investigación, impuestos, medio ambiente; y 2) basados en países o regiones

como compartir experiencias, buscar respuestas a problemas comunes y coordinar políticas domésticas e internacionales para incrementar la globalización.

Estructura

Consejo Es el órgano rector y es constituido por un representante de cada país miembro. Las reuniones de este órgano tienen lugar cada semana bajo la presidencia del secretario general de la Organización. Además, el Consejo se reúne anualmente a nivel ministerial para identificar las prioridades y definir las actividades futuras de la OCDE. El consejo funciona por consenso y su principal labor es adoptar deliberaciones. Éstas pueden convertirse en decisiones, recomendaciones o declaraciones que, en conjunto, forman el marco jurídico de la organización. Los países miembros cumplen los compromisos asumidos más por acuerdo de voluntades que por el vínculo que representa la aceptación de los instrumentos de la OCDE.

Secretaría La Secretaría es dirigida por el secretario general, quien es asistido por cuatro subsecretarías. El secretario general también dirige el Consejo, lo que crea un vínculo entre las delegaciones nacionales y la Secretaría.

Comités Los trabajos coordinados por la Secretaría de la OCDE están organizados en los numerosos comités, grupos de expertos y grupos de trabajo. Las discusiones que se llevan a cabo en el marco de los trabajos de la OCDE sirven de base para negociaciones en otros foros. Los países miembros envían representantes a los diferentes comités como delegaciones permanentes de la OCDE, y se ubican junto con la Secretaría en París.

2.8. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Considerado uno de los experimentos comerciales más radicales de la historia, el TLCAN es comparado con la adopción del euro en Europa o el cambio de la economía de China de una marxista a una capitalista. Con más de 420 millones de personas involucradas y dos economías del primer mundo asociadas a la de un país en vías de desarrollo como México, muchos se preguntan si el TLCAN es un éxito o sólo benefició a algunos grupos económicos.

La idea del libre comercio es que agricultores, trabajadores y productores se beneficien de la reducción de reglas comerciales, y que los consumidores disfruten de menores precios y mejores opciones. Al menos en teoría, ese es el objetivo de la

liberación comercial, aunque hasta ahora, ésta es más una utopía que una realidad. A nivel macro se puede decir que el TLCAN ha sido un éxito, pero sólo en líneas generales. Como en todo "negocio", acuerdo o transacción, están los que se llevan grandes tajadas y los que se quedan por el camino, los que ganan mucho y los que ganan poco.

El tratado ha contribuido a que América del Norte sea una de las regiones comerciales más activas del mundo. Los países del TLCAN son responsables del 19% de las exportaciones mundiales y el 25% de las importaciones, mientras que otros bloques comerciales como MERCOSUR o la Unión Europea, constituyen el 2% y 18% respectivamente a nivel de exportaciones (1,5% y 17% a nivel de importaciones).

Gracias al acuerdo, la inversión extranjera directa en la región se ha multiplicado a niveles récord, casi el doble desde 1993. Actualmente, América del Norte recibe alrededor de 23,9% de la inversión extranjera directa global.

El TLCAN ha permitido un incremento de 87% en las exportaciones de Canadá a sus socios de la región. Para Estados Unidos, estos diez años también han sido todo un éxito. Según el Departamento de Comercio de Estados Unidos, la industria manufacturera creció 44% en términos reales, mientras que el comercio contribuyó a la creación de 20 millones de nuevos puestos de trabajo entre 1993 y 2001.

Por su parte, México no se ha quedado atrás. Las exportaciones a Estados Unidos crecieron un 234% en diez años, el salto más alto de los tres países.

Las exportaciones crecieron con el TLCAN, de eso no cabe duda, las cifras no mienten. Sin embargo, aunque los números se ven atractivos, no todo ha sido color de rosa, especialmente para México.

El TLCAN, pese a esta amplitud de objetivos, presenta además, en tanto que área de libre comercio, marcadas diferencias con otros tipos de acuerdos regionales que tienden a la integración económica de los países que forman parte de ellos. Basta para comprender las diferencias con remitirse a dos acuerdos regionales que tienen entre sí marcadas diferencias, pero que se distinguen claramente de una simple área de libre comercio, nos referimos a la Unión Europea y el MERCOSUR.

La Unión Europea es el resultado de un proceso iniciado en 1957 con el tratado de Roma. Descansa en la libre circulación de las mercancías, los capitales y la mano de obra

y en una moneda y una política aduanera común, pero también en la constitución de un Estado supranacional. El gobierno de la Unión tiene a su cargo acciones que pueden ser encaradas mejor de una forma comunitaria y la política comercial de la unión está basada en principios uniformes. Puede, en consecuencia, tomar decisiones que deben ser aplicadas por los estados miembros y dispone de un presupuesto destinado a implementar la política agraria común y a ayudar a las regiones y los países más atrasados. El mercado común se inscribe, por consiguiente, en un proyecto de integración política que, a través de pasos sucesivos, tiende a culminar en la constitución de un estado federal.

El MERCOSUR asegura la libre circulación de las mercancías, el capital y la mano de obra; implementa una política aduanera común y procura arribar gradualmente a una coordinación de las políticas macroeconómicas. Pero carece, a diferencia de la Unión Europea, de órganos supranacionales.

El objetivo del TLCAN es establecer reglas multilaterales que asegure la libre circulación de las mercancías y los capitales. Carece de un órgano político. La Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada parte a nivel de Secretaría de Estado o por las personas a quienes éstos designe, tiene como funciones supervisar la puesta en práctica del tratado, vigilar su ulterior desarrollo y resolver las controversias que pudieran surgir respecto a su interpretación o aplicación. Tampoco posee, por supuesto, una Corte de Justicia, aunque sí un sistema de solución de diferendos.

El TLCAN, por consiguiente, regula un conjunto extremadamente amplio de materias, pero sin establecer los mecanismos políticos e institucionales que en otros acuerdos regionales permiten moderar el impacto económico y social de las políticas de integración y posibilitan, mediante la libre circulación de la mano de obra y la adopción de políticas de apoyo a los estados de menor desarrollo relativo, la paulatina homogenización de las condiciones económico- sociales imperantes en sus estados miembros. El TLCAN es un tratado que excluye la movilidad de la mano de obra y establece la libre circulación de las mercancías y los capitales entre estados con grados de desarrollo totalmente distintos, sin prever ningún mecanismo tendiente a impulsar la convergencia en las condiciones económico sociales. El supuesto en que se basa es que la libre movilidad de las mercancías y los capitales asegurará por sí misma esa convergencia, en el área regional. Y este supuesto es desmentido por toda la historia del capitalismo, tanto a escala mundial, como a escala de las regiones de los distintos países.

2.8.1. Energía y Petroquímica Básica

Esta sección establece los derechos y obligaciones de los tres países en relación con el petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear. Los tres países reiteran en el TLC el pleno respeto a sus respectivas constituciones. Asimismo, reconocen que es deseable fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos en la región, y mejorarlo mediante una liberalización gradual y sostenida.

Las disposiciones del TLC en materia de energía incorporan y desarrollan las disciplinas del GATT relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, en tanto se aplican al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. El TLC establece que, de acuerdo con estas disciplinas, un país no puede imponer precios mínimos o máximos de importación o exportación. El TLC también establece 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 esos impuestos, derechos o cargos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

Las restricciones a la importación o exportación de energía se limitarán a circunstancias específicas, como la conservación de recursos naturales, 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 esta naturaleza, no deberá reducir la proporción de la oferta disponible para otro país signatario, por debajo del nivel de los últimos tres años o de otro período acordado; no impondrá a las exportaciones hacia otro país signatario un precio más alto que el precio interno; ni entorpecerá los canales normales de suministro. México por excepción no adquiere estas disciplinas y por tanto no tiene dichas obligaciones con los miembros del TLC.

Esta sección limita las situaciones en las que un país signatario podrá restringir las exportaciones o importaciones de bienes energéticos o petroquímicos básicos por razones de seguridad nacional. Sin embargo, con base en una reserva estipulada por México, el comercio de bienes energéticos entre México y los otros países signatarios no se sujetará

a esta disciplina, puesto que se regirá por la disposición general del Tratado sobre seguridad nacional que se describe en la sección de Excepciones.

El TLC reitera que las medidas reglamentarias en materia de energía están sujetas a las reglas generales del TLC sobre trato nacional, restricciones a la importación y exportación e impuestos a la exportación. Además, los tres 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.

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, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad. 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 estas actividades. La inversión en la petroquímica no básica se regirá por las disposiciones generales del Tratado.

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 tendrán el derecho de negociar contratos de suministro. Asimismo, los productores independientes de electricidad, Comisión Federal de Electricidad (CFE) y las empresas eléctricas de otros países signatarios, tendrán el derecho de negociar contratos de compra y contratos de venta de energía eléctrica. Dichos contratos estarán sujetos a la aprobación por la autoridad competente.

Cada país permitirá a sus empresas estatales negociar cláusulas de desempeño como parte de sus contratos de servicios; en el caso de México dichos contratos tendrán únicamente como contraprestación un pago monetario.

2.8.2 Comercio entre México y Estados Unidos.

A la entrada en vigor del Tratado, México y Estados Unidos eliminaron los aranceles en una amplia gama de productos agropecuarios cuyo valor equivale, aproximadamente, a la mitad del comercio bilateral agropecuario. Las barreras arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminaron en un periodo no mayor a diez años después de la entrada en vigor del TLC, salvo los aranceles de ciertos productos extremadamente sensibles a las

importaciones, entre los que se encuentran el maíz y el frijol para México, y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos. La eliminación arancelaria de estos productos se concluirá, de manera gradual, después de cinco años adicionales.

A partir del sexto año de vigencia del TLC ambos países aplican un sistema de arancel-cuota con efectos equivalentes al azúcar proveniente de terceros países. Las restricciones al comercio de azúcar entre los dos países se eliminarán en un periodo de transición de quince años, excepto en los casos del azúcar exportada al amparo del programa de reexportación de azúcar de Estados Unidos que continuará sujeta a las tasas de nación más favorecida.

2.8.3 Comercio entre Canadá y México.

Canadá y México eliminaron barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de las que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar. Canadá excuso inmediatamente a México de las restricciones a la importación de trigo y cebada así como sus derivados, carne de res y ternera, y margarina. Asimismo, Canadá y México eliminaron de manera inmediata o en un periodo máximo de cinco años, las tasas arancelarias que aplican a la mayoría de los productos hortícolas y frutícolas, y en diez años para los productos restantes.

Con excepción de los productos lácteos y avícolas, incluyendo el huevo, México sustituyó sus permisos de importación por aranceles, como en el caso trigo, por ejemplo, o por arancel-cuota como en el caso del maíz y la cebada. Estos aranceles se eliminarán gradualmente en un periodo de diez años.

2.8.4 Subsidios a las exportaciones

En tanto los agricultores mexicanos no tienen grandes subsidios, las grandes corporaciones tienen grandes recursos, el campesino mexicano carece, de apoyo y se le pone sin embargo bajo el subsidio de trato nacional, qué significa que si se protege al campesino mexicano se incurre en competencia desleal, de tratar desigualmente, se acusa de discriminación contra los grandes productores. Resulta que los pequeños discriminan a los grandes. Es una competencia absolutamente desigual la que se ha establecido.

Se calcula que Estados Unidos y la Unión Europea gastan casi US \$1.000 millones diarios en subsidios agrícolas, lo que representa casi seis veces más el total de fondos que

destinan a la ayuda internacional, como ejemplo, desde 1982 hasta la fecha, el presupuesto de México para apoyo al sector agrícola ha bajado del 12% al 3,5%, mientras que en Estados Unidos ha saltado un 300%.

Los países signatarios del TLC reconocen que el uso de subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la zona de libre comercio no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros. Así el Tratado establece que:

Cuando un país del TLC decida introducir un subsidio a la exportación deberá notificar al país importador de su intención, por lo menos con tres días de anticipación

Cuando un país exportador del TLC considere que otro miembro está importando bienes de países no miembros que reciben subsidios a la exportación, podrá solicitar consultas al país importador sobre las acciones que se pudieran adoptar en contra de tales importaciones subsidiadas. Si el país importador adopta una medida de común acuerdo con el país exportador, este último no deberá subsidiar sus exportaciones agropecuarias.

Tomando como base las disposiciones sobre subsidios a la exportación, los tres países trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario de América del Norte, como una manera de alcanzar su eliminación a nivel mundial.

2.8.5 Choque entre industriales y maquiladoras

El crecimiento de las exportaciones se basa mucho en la exportación de las maquiladoras pero en la medida que estas maquiladoras producen con más del 95% de insumos importados, no hay cascada económica para el país, no hay alimentación de las cadenas productivas, no nos deja nada. Después de todos estos años está claro que el TLCAN no nos ha dejado beneficios ni sociales ni económicos y, en cambio, nos ha dejado una vulnerabilidad cada vez más grande de nuestra economía, especialmente con respecto a la economía estadounidense.

2.8.6 Cooperación energética Estados Unidos, México y Canadá

México, E. U. y Canadá, se comprometieron a cooperar en materia energética y a desarrollar estrategias para afrontar la demanda en el sector. "En la Conferencia Energética Hemisférica, en la que participaron ministros, funcionarios y empresarios de distintos países de América, se acordó en la necesidad de una estrategia que promueva la

integración regional y ayude a satisfacer las necesidades en América del Norte".³³ Los asistentes se comprometieron a alcanzar una integración energética regional, la mejora de los marcos de regulación y la promoción del desarrollo sustentable. Además, coincidieron en la necesidad de fomentar una gestión ambiental adecuada en el sector energético y decidieron promover políticas, prácticas y tecnologías que sean económicamente eficaces. México considera de suma importancia analizar con detalle los fundamentos del mercado, así como estudiar tanto la evolución de la economía mundial, en especial la de EU., como el nivel de los inventarios petroleros.

2.9. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3)

Integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. El tratado busca 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 al comercio. Fija disciplinas para evitar prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo para la solución de las controversias comerciales entre los países. Este Tratado incluye la apertura de mercados para los bienes y servicios mexicanos y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, otorga certeza a los agentes económicos. Además, la inclusión de una cláusula de adhesión dentro del tratado, se permite la integración a este instrumento comercial de otras naciones latinoamericanas y del Caribe.³⁴

El G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones y producción, generar empleos productivos y bien remunerados, mayor competitividad y crecimiento que se traducen en un mayor bienestar.

A través del Consejo Asesor, se aseguró en la negociación del Tratado, la participación del Gobierno, los empresarios y los sectores laboral, campesino y académico. De esta manera, los empresarios, encabezados por la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), actuaron como asesores y consultores de los

³³ México, mar (EFE)

³⁴ Información adicional Oficina de Negociaciones Comerciales con América Latina, Acceso a Mercado y el ALCA. Alfonso Reyes 30, Piso 16 Col. Hipódromo Condesa, México, DF 06170 Tel.: (5) 729 91 06

negociadores de México, garantizando, que los intereses de los empresarios fueran considerados en la mesa de negociación. El Tratado del G-3 incluye los siguientes temas:

2.9.1. Servicios Financieros

La concertación de plataformas tecnológicas comunes y de regímenes impositivos únicos son esenciales para la integración de los mercados financieros del Grupo de los Tres (G-3). Un significativo obstáculo es el diferencial entre los regímenes impositivos, puesto que mientras en Venezuela y en Colombia se gravan las transacciones bursátiles, en México no se aplica ningún impuesto a esas negociaciones. Para superar las diferencias se debe intercambiar información y tecnología, para obtener un mejor análisis de los mercados y las empresas que actúan en ellos, y así avanzar hacia la completa integración.

Es necesario que los mercados del G-3 encuentren alternativas para evitar la fuga de capitales locales hacia los grandes mercados como Wall Street. En la medida en que las bolsas del G-3 se conozcan mejor será más fácil encontrar las soluciones a problemas como el restablecimiento del atractivo de nuestros mercados para evitar la exportación del ahorro interno. La I Cumbre de Presidentes del G-3 culminó con la firma de una "Declaración Conjunta" por los gobernantes de Venezuela, Colombia y México que definirá el nuevo rumbo del convenio comercial y político que cuenta con doce años de vigor.

2.9.2. Política en Materia de Empresas del Estado

Cada país se compromete a que sus empresas de Estado: otorguen a los nacionales de los otros países un trato no discriminatorio en su territorio en la venta de bienes y en la prestación de servicios para operaciones comerciales similares; actúen solamente según consideraciones comerciales en la compra o venta del bien o servicio monopolizado en su territorio; y no utilicen su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en un mercado no monopolizado.

Se establece un comité en materia de competencia, integrado por representantes de cada país, a fin de presentar informes y recomendaciones a la Comisión Administradora del Tratado relativos a los trabajos ulteriores que deriven de las cuestiones relevantes acerca de la relación entre las leyes y políticas en materia de competencia y el comercio en la zona de libre comercio; y otro comité para detectar aquellas prácticas de empresas del Estado que pudieran resultar discriminatorias o contrarias a las disposiciones de este capítulo, a efecto elaborará informes y recomendaciones respecto de esas prácticas.

2.9.3. Inversión

Se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones. Incluye una definición amplia que cubre los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial. Contiene garantías jurídicas para el trato nacional, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias y expropiación.

No se podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condiciones para el establecimiento de la inversión, como tampoco atenuar estándares para promover inversiones.

Se garantiza la libertad para transferir recursos al exterior.

Se observarán y mantendrán las medidas aplicables a la salud, seguridad y al medio ambiente.

Existe un mecanismo para resolver controversias inversionista-Estado.

Se permite a los inversionistas y a las inversiones de la otra Parte realizar éstas en todos aquellos sectores en los que se tuviera permitida la inversión al momento de la entrada en vigor del Tratado.

La lista de reservas y excepciones de este capítulo es congruente con nuestra Constitución y con la Ley de Inversión Extranjera.

2.9.4. Propiedad Intelectual

Se establecen los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro.

Se incorporan los principios de trato nacional y de nación más favorecida en protección y defensa de la propiedad intelectual.

Se garantiza la protección a: las marcas, inclusive las notoriamente conocidas; las denominaciones de origen; y a los secretos industriales y comerciales.

Se incorpora un apartado de medidas para la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual.

2.10. Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo Norte de Centroamérica

Constituido por México Guatemala, El Salvador y Honduras. México y los países del Triángulo Norte de Centroamérica firmaron el 29 de junio del 2000 el TLC, cuya entrada en vigencia prevista para el primer día de enero del 2001 fue postergada por retrasos en los trámites legislativos. La negociación del TLC finalizó el 10 de mayo del 2000 en la ciudad de México, luego de una larga gestión de ocho años que involucró a delegaciones oficiales y empresariales de los cuatro países comprometidos.

El Congreso de Guatemala fue el primero en ratificar el acuerdo a finales de noviembre pasado, seguido de la Asamblea Legislativa de El Salvador. El Senado mexicano aprobó el pacto el 15 de diciembre y sólo quedó pendiente Honduras, que lo signó el 13 de febrero del 2001.

El acuerdo suscrito por México con El Salvador y Guatemala entro en vigencia el 15 de marzo. Honduras arranco después porque este país aún debió hacer algunos trámites formales para que el pacto entre a funcionar de manera plena

El desfase de la vigencia del TLC para enero del 2001 se dio porque los países tienen su proceso interno para el estudio, trámite y publicación de la nueva ley.

El TLC creará una zona de libre comercio conformada por un mercado de 132 millones de potenciales consumidores y 432 mil millones de dólares de Producto Interno Bruto (PIB), según fuentes oficiales guatemaltecas

En Centroamérica, México mantiene tratados de libre comercio con Costa Rica (1995) y Nicaragua (1998), ahora con los países del Triángulo Norte y tiene pendiente reanudar pláticas con Panamá.

2.11. Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

Las pláticas se iniciaron en noviembre del 1998, durante la XXII Reunión de Hombres de Negocios México/Japón, cuando era Presidente el Dr. Zedillo. México ya había suscrito el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Además seguían activamente las negociaciones con la Unión Europea para un Tratado similar.

De parte de Japón, aunque las Empresas privadas estaban de acuerdo en activar las negociaciones con México, el Gobierno se mostraba poco interesado aludiendo que los Tratados Multilaterales con la Organización Mundial de Comercio eran más importantes.

En la segunda mitad del '99, en las reuniones de la OMC se notó la gran dificultad que había para llegar a algún acuerdo en los problemas agrícolas entre los países desarrollados y aquellos en vía de desarrollo. Esto provocó que, inclusive dentro del Gobierno Japonés, se escuchara que era necesario pensar en acuerdos bilaterales para reforzar los multilaterales. Y en vista de que en otros países se acordaban tratados bilaterales, dentro del Japón también la voz popular se inclinó en ese sentido.

El primero de abril del 2005 entró en vigor el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. Para México es un paso importante, considerando la importancia de la economía japonesa a nivel mundial, y tomando en cuenta la historia de la relación bilateral, recordando que en 1888 el gobierno mexicano fue el primero en establecer relaciones diplomáticas con Japón a partir de un acuerdo de comercio y de navegación recíproco, y que, puso fin a los tratados desiguales que las potencias le habían impuesto a Tokio con anterioridad. Considerando ese bagaje histórico, México no ha aprovechado la buena imagen de que goza entre los japoneses.

En cuanto a Japón, es evidente que teniendo México suscritos acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea, Tokio tenía condiciones menos propicias para competir en el mercado mexicano y, por lo cual, estaba interesado en esta negociación. Cabe señalar que para Japón no es un proceso sencillo, dado que fue hasta el 2000 que Tokio se implicó en negociaciones comerciales bilaterales al concluir un tratado comercial con Singapur. Así, México llegó a la negociación del AAE con más experiencia, si bien, fue difícil lidiar con los poderosos lobbies japoneses, por ejemplo el existente en materia de producción agrícola y que favorece políticas proteccionistas de autoridades niponas.

Hay otro punto desfavorable para México. Japón favorece a sus pequeñas y medianas empresas (PYMES), las cuales cuentan con un amplio respaldo para operar dentro y fuera de Japón. Ello, a nivel interno, plantea problemas a los países que quieren hacer negocios en Japón: el nacionalismo económico sigue favoreciendo el consumo de los productos nipones, aunque la compra de bienes foráneos ha crecido significativamente.

Es difícil imaginar que México acceda al mercado japonés, fuera de las empresas que aun sin el AAE han colocado sus productos en aquella nación (por ej., los exportadores de cerveza). Se trata de un país remoto, desconocido por las PYMES mexicanas y con el que el comercio es más bien simbólico. La apuesta de México es que este acuerdo atraiga inversión japonesa al país, lo cual es factible, pero no está garantizado. Gran parte de la inversión extranjera directa (IDE) de Japón se concentra en el sureste de Asia, que es prioritario, comercialmente hablando, para los nipones. Y si bien México y Japón participan en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), los lazos transpacíficos, especialmente de México hacia los países asiáticos y del Pacífico Sur, son mínimos.

Las PYMES japonesas, serán las beneficiarias del AAE, puesto que cuentan con experiencia exitosa de incursionar en latitudes remotas, y ciertamente contarán con incentivos, a partir de las disposiciones del AAE, para hacer negocios en México, lo cual plantea el riesgo de una balanza comercial desfavorable para México, entre otras razones, por el diferencial del valor agregado en los productos comerciados: y conste que Japón es un país con un territorio limitado, una población envejecida, y recursos naturales escasos.

La Importancia para Japón del TLC con México es:

1) Derogación de impuestos En el comercio exterior con México, Japón tiene una gran desventaja, en las tarifas aduaneras, comparadas contra los países como los EUA y los de la UE que ya tienen un TLC. Los productos japoneses no pueden competir y es necesario que se enmiende de este hecho a la brevedad.

2) Inversiones Teniendo un TLC, las inversiones de ambos países se liberan, y además se institucionalizan. Esto obviamente ayudará a que se incremente el intercambio comercial e industrial. Además, para las empresas japonesas que ya se encuentran ubicadas en México, la eliminación de aranceles les favorecerá para la importación de sus insumos, y para nuevas ampliaciones.

3) Ventajas de México, con sus TLC con Norteamérica y UE México es el único país que tiene un Tratado Bilateral, con Norte América y con los países de la Unión Europea.

Además por su posición geográfica de privilegio, y por su cultura asimilable a la de Centro y Sudamérica, tiene ventajas enormes en el continente. Japón debe de saber aprovechar estos privilegios y utilizar a México como un punto de partida para otros mercados.

Las Ventajas para México en este tratado son:

1) México puede competir, en muchos renglones, tales como Equipos y Maquinaria Eléctrica y Electrónica y sus partes, Carne de Cerdo, Frutas y Legumbres, Cerveza, Tequila, Pescados, Tejidos, Automóviles y sus partes, Calzado, Productos Químicos Básicos, Minerales, etc., y puede aprovechar el Tratado para ampliar sus exportaciones.

2) Pero más que las exportaciones, al aclararse y reglamentarse los derechos y obligaciones de las inversiones, México podrá contar con las inversiones japonesas, que han de traer alta tecnología y podrán invitar a las medianas y pequeñas empresas que sin duda ayudarán a mejorar la técnica e incrementar el empleo. Además, al incrementar sus relaciones con Japón, México podrá tener acceso a esa región para incrementar sus exportaciones y sus relaciones de inversiones, para así no sólo estar sujeto a los mercados de Norteamérica y UE, conservando un equilibrio en sus intercambios.

Tomando en cuenta las ventajas que ambos países han de obtener con el Tratado, durante la Reunión XXIII de los Hombres de Negocios efectuada en abril del 2000, se tomó y se hizo patente la declaración conjunta para llevar a cabo el seguimiento activo de la negociación de un Tratado de Libre Comercio.

Además, en la junta cumbre que llevaron a cabo, el Presidente Fox y el Primer Ministro Koizumi en junio de 2001, se tomó la resolución de formar un grupo de trabajo compuesto por personas tanto de la Iniciativa Privada como del Gobierno. El punto más problemático fue en la política de protección que el gobierno del Japón tomó para su industria agrícola y de pesca. Japón no puede satisfacer más del 40% de sus necesidades y dentro de los países desarrollados es el menos competitivo.

Es por lo que persigue la política de tratar de incrementar su producción local y bajar el monto de las importaciones. Tiene también el problema de darles lugar a los cosechadores de arroz que año con año han perdido sus extensiones de sembradío, primordiales en la cultura japonesa.

Las empresas que están en México sufren por no poder competir en la misma arena contra los de Norteamérica y los de UE. Esto no sólo acrecienta las pérdidas a las empresas en México, sino también a las matrices en el Japón que no pueden contar con el apoyo de éstas.

CAPITULO TERCERO: RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

La denominación: derecho internacional, es relativamente nueva. En la Roma republicana e imperial, podríamos llamar así al *jus fetiale*, en virtud de que algunos sacerdotes, los *fetiales*, tenían atribuciones en este campo. Hasta fechas recientes ciertos autores, en particular franceses, han sostenido que a esta rama del derecho se le debe denominar "derecho de gentes". Este concepto, el *ius gentium*, era empleado en Roma para denominar un campo del derecho más vasto que el derecho internacional, pues comprendía un derecho que era común a todos los pueblos relativamente civilizados, en el sentido que a esto le daban los romanos, comprendiendo, a la vez derecho privado y derecho público. Esto distancia al derecho internacional del *ius gentium*, tal y como lo comprendían los romanos.³⁵: "*Quod, naturalis ratio inter omnes gentes constituit, vocatur ius gentium*" (Es Derecho de gentes aquel que usan todos los pueblos humanos, el cual se distingue del natural porque el natural es común a todos los animales y el de gentes únicamente a los hombres entre sí).³⁶

La palabra "*gentium*" la aplicaban los romanos a los pueblos organizados políticamente, Kant propuso que esa expresión se tradujera por "derecho de los *estados*" o *jus publicum civitatum*" o como se expresa en alemán "*staatenrecht*".³⁷ Algunos autores han sugerido otras títulos para esta rama del derecho, como es el caso de Phillip Jessup que alude a un "derecho transnacional"; C. Wilfred Jenks quien emplea la expresión "derecho común a la humanidad" y Kotaro Tanaka quien opta por el término "derecho mundial".³⁸ Con todo, el término derecho internacional se ha generalizado en mayor grado, desde que Jeremías Bentham lo empleó a fines del siglo XVIII.

Con la denominación genérica de derecho internacional abarcamos dos ramas del mismo derecho: *derecho internacional publico y derecho internacional privado*. Por el primero, se entiende el derecho que regula las relaciones entre los Estados

³⁵ DIENA, Julio. Derecho Internacional público, traducción de la tercera edición italiana, ediciones Bosch, 1932, p. 5.

³⁶ Definición de *ius gentium* en *Gaius, Institutionum commentarii quattuor* 1, 1. y la de *ius naturale* de *Ulpiano en Digesta* 1, 1, 3.

³⁷ VERDROSS, Alfred. Derecho Internacional público, traducción de la tercera edición alemana, Aguilar, Madrid, 1957, p. 3.

³⁸ VARGAS CARREÑO, Edmundo. Introducción al derecho internacional público, Ed. Juricentro, San José, 1979, p. 26.

independientes, concepto insuficiente para abarcar la totalidad de los sujetos que interactúan en el derecho internacional público, pues deja de lado sujetos como la Santa Sede, la Orden de Malta y otros que sin ser Estados forman parte de relaciones reguladas por esta rama del derecho. Así mismo, organismos internacionales que han surgido como sujetos del derecho internacional público no serían comprendidas por este conceptos. Lo anterior ha conducido a que lo más conveniente sea definir esta rama del derecho no en razón de los sujetos obligados, sino en razón del objeto regulado, por el procedimiento de elaboración de sus normas, así cabría definirlo como el conjunto de normas que, creadas mediante procedimientos apropiados por dos o más Estados o por la comunidad internacional, tiene un carácter jurídico para sus destinatarios.

El derecho internacional privado tiene un carácter formal, cuya función primordial es la solución de conflictos de leyes de diversos Estados ante situaciones ambiguas: no soluciona el problema, sino que indica la legislación aplicable para buscar esa solución. De aquí que la mayoría de las normas del derecho internacional privado se hallan en las legislaciones internas de los Estados.

Ha habido una expansión del Derecho Internacional y son las organizaciones internacionales las principales actoras y producto de esta expansión. Pero en un sentido formal e instrumental, son los tratados y convenios concertados por los Estados soberanos los que constituyen ese instrumento fundamental. Es indudable que un tratado internacional, por tratarse de un acuerdo entre Estados debe ser regido por el Derecho Internacional Público. Por tanto su interpretación y aplicación se rigen por las disposiciones de derecho internacional. Igualmente, toda violación se rige por las normas de derecho internacional público.

3.1. El Marco Jurídico del Comercio Exterior en México.

Son fuentes jurídicas internas las disposiciones jurídicas de todo tipo que regulan en el territorio nacional los intercambios de mercancías entre México y los mercados externos. Dentro de la legislación nacional aplicable al comercio exterior hay varios ordenamientos jurídicos, derivados de preceptos constitucionales. Entre ellos destaca la Ley de Comercio Exterior y su reglamento, la Ley Aduanera y su reglamento la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación. Sin embargo, hay varios ordenamientos más, cuyo conocimiento y estudio resultan indispensables para quien desee estudiar el

marco jurídico y operativo del comercio exterior nacional. En México, es facultad del Congreso de la Unión establecer contribuciones al comercio exterior; por tanto, las leyes que analizaremos son del orden federal, por ser esta una facultad expresa de la Federación.

Conviene recordar que desde el Constituyente de 1856 se aclaró que el término tratado, convención, convenciones diplomáticas, o cualquier otra denominación que se emplee para referirse a instrumentos internacionales en razón de los cuales se obliga México a nivel internacional, son términos equivalentes y que independientemente de la denominación que se utilizara dichos instrumentos deben ser aprobados por el Congreso.

3.2. Fundamentos Constitucionales del Comercio Exterior.

Hay una clara reglamentación en el contenido de los tratados, en atención a lo que al efecto dispone el artículo 15 constitucional, el cual expresa que:

"No se autoriza la celebración de tratados para la extradición de reos políticos, ni para la de aquellos delincuentes del orden común que hayan tenido, en el país donde cometieron el delito, la condición de esclavos; ni de convenios o tratados en virtud de los que se alteren las garantías y derechos establecidos por esta Constitución para el hombre y el ciudadano"

La importancia de este artículo radica en que establece los tipos de tratados y acuerdos internacionales cuya celebración no está autorizada. Además la Constitución refiere un procedimiento de celebración de tratados, que se resume de la siguiente forma:

a) En primer lugar, de acuerdo al artículo 89, fracción X, de la Constitución Política de Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), es facultad del Presidente del Ejecutivo la celebración de tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En este sentido, la negociación, adopción y firma del tratado es facultad del Presidente del Poder Ejecutivo, como lo disponen el artículo y fracción dichos.

b) El artículo 76 en su fracción I, de la Constitución, dispone que son facultades del Senado de la República el aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Poder Ejecutivo Federal.

Con lo anterior tenemos cubiertos los pasos que requiere el proceso de negociación y aprobación de un tratado internacional. La posición de ese tratado ya aprobado en nuestra estructura normativa nos la da el artículo 133 (CPEUM) que expresa:

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

Este artículo se resume en los siguientes términos: al celebrarse un tratado que esté de acuerdo con la Constitución Federal, aprobado por el Senado de la Nación, conformará con la Constitución y las leyes de la República, el conjunto de normas supremas y origen de las normas menores que crean derechos y obligaciones validas en el país.

3.3. Ley Aduanera.

Para el comercio exterior esta Ley, es muy importante pues establece todo el aspecto legal y operativo de esta actividad. De allí que todo lo que se desee conocer sobre estos aspectos no sólo deba conocerlos sino manejarla y saberla aplicar. En sus títulos, se presentan aspectos esenciales como:

- Objeto, Sujeto, Base Gravable, Determinación y Pago
- Control de Aduanas en el despacho.
- Depósitos ante aduanas,
- Despacho de mercancías.
- Impuesto al comercio exterior.
- Exenciones.
- Regímenes aduaneros.
- Regímenes de exportación e importación definitiva,
- Régimen de exportaciones e importaciones temporales.
- Tránsito de mercancías.

- Desarrollo portuario.
- Zonas libres.
- Fajas fronterizas.
- Infracciones y sanciones.
- Agencias aduanales.
- Atribuciones de las autoridades aduanales
- Recursos Administrativos

Hay disposiciones de la ley Aduanera que regulan el Comercio Exterior, el objeto de la Ley Aduanera, los sujetos pasivos y activos de la relación jurídica, la base gravable el pago de contribuciones al importar y exportar mercancías, las obligaciones y facultades de las autoridades aduaneras y los medios de defensa que contempla la propia Ley Aduanera.

3.4. Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El IVA fue implantado en México en 1980. Es considerado como un impuesto *indirecto*, pues grava actos de consumo. Su pago recae sobre el consumidor final, lo cual establece su principal característica: es un impuesto que se traslada, es decir, su pago no es realizado por el productor o por el distribuidor de bienes o servicios, sino que éstos lo cargan a la persona que los consume. En relación con nuestra materia, están obligadas al pago de este impuesto las personas físicas y las morales que importen bienes o servicios. Las tasas aplicables a los actos gravados por esta ley son: 0%, 10% y 15%. Está gravada con tasa 0% la exportación de bienes y servicios, y tratándose de la importación a la región fronteriza³⁹, " la tasa aplicable será del 10 %, siempre que los bienes y servicios sean enajenados o prestados en tal región.

³⁹ "Para esta Ley, se considera región fronteriza, además de la franja fronteriza de 20 kilómetros paralela a las líneas divisorias internacionales del norte y del sur del país, todo el territorio de los estados de Baja California, Baja California Sur y Quintana Roo, el municipio de Cananea, Sonora, así como la región parcial del estado de Sonora comprendida en los siguientes límites: al norte, la línea divisoria internacional desde el cauce del río Colorado hasta el punto situado en esa línea a 10 kilómetros al este del municipio Plutarco Elías Calles; de ese punto, una línea recta hasta llegar a la costa, a un punto situado a 10 kilómetros, al este de puerto Peñasco; de ahí, siguiendo el cauce de ese río, hacia el norte hasta encontrar la línea divisoria internacional" (Art., 2, LIVA).

El impuesto trasladado al contribuyente correspondiente a los gastos efectuados con motivo de la importación se podrá acreditar, en la proporción en que sea acreditable el impuesto pagado en esa importación.⁴⁰

Los principales aspectos que aborda esta ley son los actos que están gravados por la misma ley, la base gravable, la tasa aplicable y el momento de pago.

1. Objeto gravable para efectos del Comercio Exterior
2. Sujetos obligados para efectos del Comercio Exterior
3. Base gravable para fijar el pago del IVA. causado en materia de Comercio Exterior
4. Determinación del I. V. A. En materia de Comercio Exterior
5. Momento de pago del I.V.A. causado en materia de Comercio Exterior

Para la LIVA, se *considera importación de bienes o de servicios* (art. 24):

- I. *La introducción al país de bienes.*
- II. *La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.*
- III. *El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país.*
- IV. *El uso o goce temporal en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero.*
- V. *El aprovechamiento, en territorio nacional, de servicios como seguros, afianzamiento, asistencia técnica etc., cuando se presten por no residentes en el país.*

Hay diversas operaciones y actos exentos del pago de este impuesto (art. 25, LIVA).

a) Las que, en los términos de la legislación aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan el carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objetos de tránsito o transbordo...

⁴⁰ "El acreditamiento consiste en restar el impuesto acreditable, de la cantidad que resulte de aplicar a los diferentes valores. La tasa que corresponda según sea el caso. Se entiende por impuesto acreditable un monto equivalente al del impuesto al valor agregado que hubiera sido trasladado al contribuyente y el propio impuesto que se hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes o en el ejercicio al que corresponda" (Art. 4, primer párrafo, LIVA).

b) Las de equipajes y menajes de casa a que se refiere la legislación aduanera.

e) Las de bienes cuya enajenación en el país y las de servicios por cuya prestación en territorio nacional no den lugar al pago del impuesto al valor agregado o cuando esté gravado con tasa 0%.

d) Las de bienes donados por residentes en el extranjero a la Federación, entidades federativas, municipios o cualquier otra persona que autorice la SHCP.

e) Las de obras de arte que por su calidad y valor cultural sean reconocidas como tales por las instituciones oficiales competentes, siempre que se destinen a exhibición pública en forma permanente.

f) Las de obras de arte creadas en el extranjero por mexicanos o residentes en territorio nacional, que por su calidad y valor cultural sean reconocidas como tales por las instituciones competentes, siempre que la importación sea realizada por su autor.

g) Oro, con un contenido mínimo de dicho material del 80%.

h) La de vehículos importados en franquicia cuando pertenezcan a gobiernos extranjeros con los que el gobierno mexicano tenga relaciones diplomáticas, embajadores extranjeros acreditados en el país y los pertenecientes a miembros del personal diplomático y consular extranjero, que no sean nacionales.

Para calcular el impuesto al valor agregado tratándose de importación de bienes tangibles se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación (IESPS, por ejemplo). El pago por este concepto tendrá el carácter de provisional y se hará conjuntamente con el impuesto general de importación; cuando se trate de bienes por los que no se esté obligado al pago del impuesto general de importación se pagará el IVA mediante declaración presentada ante la aduana correspondiente (artículo 28, LIVA).

Por lo que se refiere a las **exportaciones**, *las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten* (artículo 29, LIVA).

Para efectos de la LIVA, se considera exportación de bienes o servicios (art. 29):

- I. *La que tenga el carácter de definitiva, en términos de la legislación aduanera.*
- II. *La enajenación de bienes intangibles realizada por una persona residente en el país a otra que resida en el extranjero.*
- III. *El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país.*
- IV. *El aprovechamiento, en el extranjero, de servicios prestados por residentes en el país por concepto de asistencia técnica, operaciones de maquila para exportación, servicios portuarios, publicidad y comisiones, entre otros.*
- V. *La transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país.*
- VI. *La transportación aérea de personas, prestada por residentes en el país.*
- VII. *La enajenación de bienes importados temporalmente que hagan las empresas catalogadas como maquiladoras de exportación a otras empresas catalogadas como maquiladoras de exportación siempre que dichos los no cambien de régimen aduanero.....*

3.5. Ley de Comercio Exterior (DOF 22/julio/1993),

Esta Ley, tiene por objeto regular, promover y adecuar el comercio exterior y la integración a la economía mundial, tomando como base acuerdos y convenios internacionales, firmados y por firmar. Allí se definen las atribuciones del Ejecutivo Federal emanadas de la Constitución, como establecer aranceles y elevar o disminuirlos; restringir importaciones o exportaciones, así como prohibirlas. Establecer medidas regulatorias; concurrir a negociaciones internacionales y promover el comercio exterior.

De allí se ratifican las atribuciones que el Ejecutivo Federal deposita en la Secretaría de Economía en materia de comercio exterior, para lo cual se crea una *Comisión de Comercio Exterior* como órgano dedicado al estudio, evaluación, consulta y recomendaciones sobre política de comercio exterior.

Esta Ley dedica una parte muy importante a la determinación de las reglas de origen y sus requisitos para importaciones y se establece un capítulo dedicado a aranceles y a regulaciones no arancelarias. Allí se establecen los requisitos para el tránsito de mercancías de exportación y de importación. También se determinan los Sistemas de

Permisos Previos, que se establezcan de acuerdo con las recomendaciones de la Comisión de Comercio Exterior aplicables a las mercancías que ameriten dichos sistemas.

Lo más relevante es que se introduce toda una legislación antidumping, basada en el criterio de discriminación de precios, entendida ésta como vender en el país una mercancía extranjera a precio inferior al normal, debido a subvenciones de sus gobiernos. Se plantea que tal situación de *dumping*, crea daño a la economía mexicana, razón por la cual dicha mercancía subsidiaria en el exterior, se hace acreedora a que se le apliquen *cuotas compensatorias*. Tal cuestión al quedar comprobada, se considera que es una competencia desleal con la producción nacional, por lo que se establece una demanda ante un tribunal para buscar la conciliación y propiciar que el gobierno en cuestión elimine dicha subvención. Otro capítulo fundamental de dicha Ley es la *promoción del Comercio Exterior*, en donde en términos generales se reitera lo antes expuesto en materia de fomento a esta área, con la diferencia de que ahora esto se engloba en una sola ley que agrupará a todos los reglamentos y leyes antes dispersas.

Las facultades de las autoridades encargadas de aplicar esta ley, las medidas de regularización y restricción no arancelarias a la importación y exportación, las prácticas desleales de comercio internacional, los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, medio de defensa en la misma ley.

3.5.1. Medios de Defensa en materia de Comercio Exterior.⁴¹

La legislación mexicana en materia de prácticas desleales de comercio internacional se integra, por cuatro elementos jurídicos: la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Esta legislación contempla un sistema de defensa a la planta productiva contra las prácticas de discriminación de precios y las subvenciones, cuya aplicación asegura condiciones de competencia leal para el desarrollo de la industria mexicana.

El Sistema Mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional se creó en 1986 a raíz de los cambios en la política comercial de México, marcados por la apertura comercial. Desde entonces el sistema ha evolucionado ampliamente, inicialmente, las

⁴¹ Fuente: Secretaría de Economía, www.se.gob.mx

investigaciones eran realizadas por la Dirección de Cuotas Compensatorias; en 1991 se creó la Dirección General de Practicas Comerciales Internacionales, la cual se transformó dos años más tarde en la Unidad de Practicas Comerciales Internacionales (UPCI), estos cambios reflejan el creciente número de denuncias y la complejidad de los casos presentados ante la Secretaría de Economía (SE).

Unidad de Practicas Comerciales Internacionales (UPCI), orienta a los exportadores nacionales sujetos a este tipo de investigaciones del inicio al fin de las mismas, y durante las impugnaciones llevadas ante los órganos competentes tanto de los países que realizan los procedimientos contra practicas desleales de comercio como ante las instancias internacionales.

Discriminación de Precios o Dumping y Subvenciones.- Las prácticas desleales son conductas comerciales que realizan empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional a precios inferiores a su valor en el caso de **dumping**, o en condiciones de **subvenciones** otorgadas en el país de origen o de procedencia bien de que se trate, y cuyos efectos causan o amenazan causar daño a la producción de mercancías idénticas o similares a las de importación.

Si no se realizan ventas de mercancías identificas o similares en el país de origen o esas ventas no permiten una comparación válida, se considera como valor normal, :

- El precio de exportación del país de origen a un tercer país de mercancías identificadas o similares, en el curso de operaciones comerciales normales; o
- El valor reconstruido en el país de origen se obtiene de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, en condiciones de operación comercial normales.

El valor normal se debe comparar con el precio de exportación de la mercancía y cuando la comparación arroja una diferencia entre el valor normal y el precio cuyo monto, en términos específicos o porcentuales, se conoce por le nombre de margen de dumping. El margen de dumping es la referencia máxima en que se basa la cuota compensatoria.

La cotejo entre el valor normal y el precio de exportación debe realizarse sobre bases equilibradas en cuanto a las características físicas y especificaciones técnicas de

producto condiciones y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que afecten dicha comparación. Generalmente, la comparación debe hacerse a nivel ex works, es decir, el procedimiento de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica.

En el caso de **subvenciones**, la transferencia en cuestión puede ser explícita o implícita. Las transferencias explícitas implican la erogación de fondos. Las transferencias implícitas, por su parte, disminuyen la recaudación fiscal, tal como sucede en el caso de las exenciones y los reembolsos de impuestos, la concesión de préstamos por parte de bancos estatales a tasas preferenciales y la venta de bienes y servicios como agua, electricidad o gas natural a precios inferiores a los de mercado.

Calculo del margen de Dumping.- Una vez que el valor normal y el de exportaciones se llevan a la misma base, el margen de dumping se obtiene dividiendo la diferencia absoluta entre los dos, sobre el precio de exportación a México. Por ejemplo:

Valor normal \$500 dólares por tonelada métrica.

Precio de Exportación al mercado mexicano de \$400 dólares por tonelada métrica.

El margen sería de \$100 dólares por tonelada métrica

En términos relativos sería de 25%, es decir, $[(500-400) / 400] \times 100$.

El dumping constituye una practica desleal de comercio internacional siempre y cuando cause, o amenace causar, daño a la producción nacional del país importador. Para pedir el inicio de una investigación antidumping se debe presentar indicios de la existencia del dumping, para ello debe documentarse el valor, el precio de exportación y los ajustes racionales como ambos para poder compararlos de manera adecuada.

Daño y Causalidad.- El dumping y las subvenciones dañan a la producción nacional y dificultan el establecimiento de una nueva industria. Para imponer una cuota compensatoria es indispensable que el daño, o la amenaza de daño, que enfrenta una industria nacional sea causada por el dumping o la subvención; esto es que el deterioro de sus indicadores no sean por factores distintos de las importaciones investigadas. El impacto de las importaciones en condiciones de dumping o de subvenciones puede reflejarse en los precios y/o en las cantidades. Las investigaciones sobre discriminación de precios deben comprender un periodo que cubra las importaciones de por lo menos seis meses anteriores a su inicio; a éste se le conoce como periodo de investigación.

Investigación ante la Secretaría de Economía (SE).- La legislación en la materia prevé un medio por el que la Secretaría de Economía efectúa investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Mediante este procedimiento la SE determina la existencia de *dumping* o de subvención, del daño o amenaza de daño, de su relación causal y, de ser procedente, el establecimiento de cuotas compensatorias.

Este procedimiento implementa las medidas de salvaguarda, a fin de moderar temporalmente la presión de la competencia desleal de productos extranjeros en el mercado interno para proporcionar un alivio a las industrias nacionales dañadas, o en riesgo de daño, y facilitar el ajuste competitivo de los productores nacionales para afrontar la competencia exterior. Los procedimientos de investigación están creados sobre los principios de equidad, transparencia, objetividad y, en consecuencia, ofrecen confianza y seguridad jurídica a los agentes económicos relacionados con el intercambio internacional.

Requisitos para presentar una solicitud de investigación.- Podrán pedir el inicio del procedimiento de investigación las personas físicas o morales fabricantes de mercancía idéntica o similar a la que se importa o pretende importarse en forma desleal, si constituyen, por sí mismos o agrupados, al menos 25% de la producción nacional de las mercancías. Asimismo, se considera una solicitud a nombre de la rama de la producción nacional si, con base en un examen del grado de apoyo u oposición de los productos nacionales del producto similar, esta cuenta con el respaldo del 50% de la producción total. La solicitud debe presentarse por escrito y con la información solicitada en los formularios de investigación de la SE. La solicitud debe tener la siguiente información:

- Nombre o razón social, así como domicilio del solicitante y, en su caso, el de su representante legal, incluidos los documentos que lo acrediten como tal.
- Actividad principal a la que se dedica el promotor.
- Tipo de práctica desleal que denuncia (*dumping* o subvenciones).
- Nombre y descripción de la mercancía importada, así como de la de fabricación.
- Volumen y valor de la producción nacional del producto o el similar al importado.
- Descripción de la participación del solicitante, en volumen y valor, respecto a la producción nacional.

- En el caso de organización se deberá indicar el número de miembros de la misma, así como los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional.
- Los fundamentos legales en que se sustentan la solicitud.
- Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o pretenden realizarla.
- El país de origen o procedencia de la mercancía y el nombre o razón social de las personas que exporten o pretendan exportar en condiciones desleales.
- Hechos y datos en los que se funda su petición, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles.
- La diferencia entre el valor normal y el precio de exportación comparables o en su caso de la incidencia de la subvención en el precio de exportación.
- En el caso de las subvenciones, además, la información y los hechos relacionados con esta práctica desleal, la autoridad u órgano gubernamental extranjero.
- Los elementos probatorios que permiten demostrar que las importaciones de mercancías en condiciones desleales han causado daño o amenazan causarlo a la producción nacional de mercancías idénticas o similares.

La información del interesado debe presentarse en versión pública y, de ser procedente, en versión confidencial. Ambas versiones serán iguales, salvo que en la versión pública, a la que tendrán acceso las partes interesadas en el procedimiento, se suprimirán los datos confidenciales con un espacio en blanco entre corchetes. En la versión pública y en la versión confidencial debe imprimirse la leyenda de "INFORMACIÓN PÚBLICA, "INFORMACIÓN CONFIDENCIAL" o "INFORMACIÓN COMERCIAL RESERVADA, según corresponda. Los textos de estas leyendas se imprimen en color rojo en cada una de las hojas que contengan el texto correspondiente y en la parte central del mismo.

Deberá presentarse una justificación de por qué se asigna carácter de confidencial o comercial reservada a la información, así como un resumen público de la misma.

La información y documentos probatorios que tengan carácter público y sean presentados ante la autoridad administrativa, deberán remitirse a las partes interesadas. Todos los documentos y la información requerida deberán presentarse en idioma español.

Presentación de la solicitud y resolución de inicio.- Dentro de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud, la SE debe:

- Publicar en el Diario Oficial de la Federación la aceptación de solicitud y declaración de inicio de la investigación, o
- Requerir al solicitante que en un plazo de 20 días hábiles presente elementos de prueba e información adicional. Si cumple con el requerimiento en tiempo y forma, la Secretaría de Economía deberá publicar en el Diario Oficial de la Federación la aceptación de la solicitud y la declaración de inicio de la investigación, o
- Publicar en el DOF el desechamiento de la solicitud por incumplir requisitos legales.

Resolución Preliminar.- La SE dictará la resolución preliminar en los 130 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio y está podrá ser en el sentido de continuar la investigación con o sin cuota compensatoria provisional o concluir si no existen elementos suficientes para determinar el dumping o subvenciones, el daño o la amenaza de daño y su relación causal. Esta resolución será publicada en el DOF y se dará a los interesados un plazo de 30 días hábiles para que manifiesten lo que a su derecho convenga. La SHCP será la responsable del cobro de las cuotas compensatorias y aceptará las garantías constituidas sobre su pago, conforme al Código Fiscal de la Federación.

Audiencia Conciliatoria.- En el curso de la investigación las partes podrán solicitar a la SE la celebración de una audiencia conciliatoria, en la cual podrán, proponer formulas de solución y conclusión de la investigación, las que de resultar procedentes serán evaluadas por la autoridad e incorporadas en la resolución respectiva, la cual tendrá el carácter de resolución final y se publicará en el Diario Oficial de la Federación.

Visita de Verificación.- La Secretaría de Economía podrá realizar visitas de verificación en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar que se encuentre la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación, para verificar que correspondan a los registros contables de la empresa visitada, así como cotejar los documentos que obren en el expediente administrativo.

Compromisos de precios.- En cualquier momento del procedimiento y hasta antes del cierre del periodo probatorio, el gobierno extranjero o los exportadores de las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional podrán comprometerse voluntariamente ante la SE a eliminar o disminuir la subvención de que se trate, modificar sus precios o cesar sus exportaciones. En caso de que la SE acepte el compromiso del gobierno o del exportador interesado, dictará la resolución que proceda y declarará suspendida o terminada la investigación administrativa, lo que se notificará a las partes interesadas u se publicará en el Diario Oficial de la Federación. Los compromisos de precios podrán revisarse periódicamente a petición de parte o de oficio; si la SE constata su incumplimiento, se continuará con la investigación administrativa y, en su caso, se restablecerá de inmediato el cobro de la cuota compensatoria provisional.

Audiencia Pública.- Concluido el periodo probatorio, se lleva a cabo la audiencia pública con el fin de que las partes interesadas repliquen, refuten e interroguen oralmente a sus contrapartes respecto de la información, argumentos y pruebas presentados. Además, los representantes de la SE podrán interrogar a los participantes en la audiencia.

Investigación concluida (resolución final).- Al concluir la investigación, la SE someterá a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de la resolución final, el cual se publicará en el DOF en un plazo de 260 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio. La resolución final podrá concluir la investigación con la imposición de una cuota compensatoria definitiva, revocar la cuota provisional o declarar concluida la investigación sin imponer una cuota.

Reunión técnica de información.- La SE realizará reuniones de información con las partes interesadas que lo soliciten dentro de un término de cinco días hábiles contados a partir del día siguiente a la publicación de las resoluciones preliminares y finales del Diario Oficial de la Federación, con el objeto de explicar la metodología utilizada para determinar los márgenes de discriminación de precios y los cálculos de las subvenciones, así como el análisis de daño, o amenaza de daño, y los argumentos de causalidad.

Recursos de Revocación.- Mediante el recurso de revocación interpuesto ante la Secretaría de Economía, las partes interesadas podrán impugnar, entre otras, las resoluciones que declaren abandonada o desechada una solicitud de inicio de investigación, así como aquellas que impongan una cuota compensatoria definitiva, o las

que den por terminada la investigación sin imponerla. Asimismo, se puede interponer este recurso ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), en contra de los actos de aplicación de cuotas compensatorias. Las resoluciones que se dicten al resolver el recurso de revocación, o aquellas que lo tengan por no interpuesto, podrán ser impugnadas ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

Vigencia de las Cuotas Compensatorias Definitivas.- Las cuotas compensatorias definitivas serán vigentes durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar la práctica desleal de comercio internacional que causa daño, o amenaza causar daño, a la producción nacional. Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán cuando en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, ninguna de las partes interesadas solicita su revisión ni la SE la haya iniciado de oficio.

Las cuotas compensatorias definitivas podrán revisarse anualmente a petición de parte, sólo durante el mes aniversario de la publicación de la resolución final que las impuso en el Diario Oficial de la Federación, o en cualquier momento de oficio por la Secretaría de Economía. En el procedimiento de revisión se observarán las disposiciones sustantivas y de procedimiento previstas en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento para los procedimientos de investigación ordinarios.

Medidas de Salvaguarda.- Las medidas de salvaguarda son aquellas que regulan o restringen de manera temporal las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras con las de producción nacional y tienen por objeto prevenir o corregir el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales. Estas medidas podrán consistir en aranceles específicos o *ad-valorem*, así como permisos previos o cupos máximos, y sólo se impondrán cuando la SE haya constatado, mediante una investigación administrativa, que las importaciones han aumentado en tal cantidad y condiciones tales que causan, o amenazan causar, daño serio a la producción nacional.⁴²

El procedimiento de investigación en materia de salvaguarda podrá iniciarse a solicitud de los interesados y el plazo máximo de duración es de 260 días hábiles contados a partir del día siguiente al de publicación de la resolución de inicio en el DOF. La vigencia de las medidas de salvaguarda es de cuatro años, salvo en casos justificados.

⁴² WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen jurídico del comercio exterior en México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2000. P. 413.

Medidas Antidumping.- Si una empresa exporta un producto a precio inferior al que aplica en el mercado nacional, hace "dumping". Muchos gobiernos adoptan medidas contra el dumping para proteger sus industrias. El Acuerdo de la OMC no emite juicio, se centra en la forma en que los gobiernos pueden o no reaccionar ante el dumping; establece disciplinas para las medidas antidumping y se lo llama "Acuerdo Antidumping".

El Acuerdo de la OMC autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño genuino ("importante") a la rama de producción nacional con la que entra en competencia. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que estar en condiciones de demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado interno del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño.

El GATT (artículo VI) autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía el artículo VI, y ambos funcionan conjuntamente. Autorizan a los países a obrar de un modo que normalmente vulneraría los principios del GATT, de consolidación de los aranceles y de no discriminación entre los interlocutores comerciales. Por lo general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al "valor normal" o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente. Las medidas antidumping sólo se aplican si el dumping perjudica a la industria en el país importador. Por lo tanto, primero se debe hacer una investigación detallada conforme a determinadas reglas. La investigación debe evaluar todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión. Si la investigación demuestra que se está realizando dumping y que la rama de producción nacional sufre un perjuicio, la empresa exportadora puede comprometerse a aumentar su precio hasta llegar a un nivel acordado para evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

Las normas actuales son la revisión del código de la Ronda de Tokio (1973-79) sobre medidas antidumping y resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94). El código de la Ronda de Tokio no fue firmado por todos los miembros del GATT; la versión de la Ronda Uruguay es parte del Acuerdo de la OMC y se aplica a todos sus miembros.

El Acuerdo Antidumping de la OMC introdujo las siguientes modificaciones:

- Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping, procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping,
- Normas sobre la aplicación y duración (cinco años) de las medidas antidumping.
- Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

Existen procedimientos detallados de cómo han de iniciarse los casos antidumping y cómo deben realizarse las investigaciones y sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping deben expirar transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño.

Las investigaciones antidumping concluyen inmediatamente si las autoridades determinan que el margen de dumping es insignificante (inferior al 2% del precio de exportación del producto). Otras condiciones son, por ejemplo, las investigaciones deben terminar si el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (si volumen procedente de un país es menor al 3% del total de las importaciones, aunque las investigaciones pueden continuar si varios países, cada uno provee menos del 3% de las importaciones, constituyen en conjunto mínimo el 7% del total de las importaciones).

El Acuerdo establece que los países miembros deben informar al Comité Antidumping acerca de todas las medidas antidumping preliminares o definitivas, pronta y detalladamente. También deben informar acerca de todas las investigaciones dos veces por año. Cuando se plantean diferencias, se alienta a los miembros a celebrar consultas con los demás. También pueden recurrir al procedimiento de solución de diferencias.

Investigaciones en Materia de Subvenciones.- Tienen por objeto determinar si el exportador de un producto ha obtenido directa o indirectamente un beneficio por parte del gobierno de su país, esto es, un subsidio, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva intencional, así como que daño ha causado este hecho, o amenaza causar a la producción nacional del país importador. El medio para contrarrestar los efectos de esta práctica es la imposición de derechos compensatorios calculados, por lo general, con base

en el monto del beneficio recibido por el productor. Estas cuotas estarán vigentes durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar la práctica desleal.

Capacidad de las Autoridades Competentes en la Investigación Antidumping y Antisubvenciones en el mundo.- En el marco de la OMC las controversias surgidas de la aplicación de las disposiciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional se resuelven de conformidad con lo dispuesto en el Sentido Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias. El procedimiento previsto en este sentido consta de las siguientes instancias: consulta, grupos especiales y apelaciones las cuales deberán agotarse de manera sucesiva. Este entendimiento permite a los Miembros acudir, en cualquier momento, a otros mecanismos como los buenos oficios, la mediación, la conciliación y el arbitraje.

Consultas.- Son las primeras etapas de este mecanismo de solución de controversias, en el cual un miembro solicita a otro que revise una medida impuesta por éste, al considerar que la misma es incompatible con alguna de las disposiciones de los Acuerdos abarcados; esto con el fin de llegar a una solución mutuamente satisfactoria.

Los Grupos Especiales.- Si al concluir las consultas estas no implican una solución mutuamente satisfactoria, los miembros implicados podrán solicitar el establecimiento de un Grupo Especial para que realice un análisis objetivo de la controversia que se suscitó. El grupo se integra por expertos en materia de antidumping o antisubvenciones y tienen como función realizar un análisis de la controversia, que concluye con la elaboración de un informe que se entrega al Órgano de Solución de Diferencias (OSD), este se encarga de establecer los Grupos Especiales, adoptar sus informes y vigilar la aplicación de sus resoluciones. En caso de que el órgano decida adoptar el informe del Grupo Especial, formulará las recomendaciones que atañen al Miembro que adoptó la medida controvertida. Los informes pueden no ser adoptados si los miembros deciden por censo no hacerlo, o si alguna de las partes involucradas optara por acudir al mecanismo de apelación.

El Órgano permanente de Apelación.- En caso de que alguna de las partes involucradas decida apelar el informe del Grupo Especial, la solicitud deberá presentarse ante el órgano Permanente de Apelación, dependiente del OSD. El órgano de Apelación estará formado por siete personas, de las cuales sólo tres participarán en un caso específico. Estas serán de reconocido prestigio con competencia técnica en derecho,

comercio internacional y en prácticas desleales de comercio internacional. Además, los integrantes de este Órgano deben estar disponibles en todo momento y no podrá estar vinculados a ninguno de los gobiernos de los países involucrados en el procedimiento.

Autoridades competentes ante el TLCAN.- El capítulo XIX del TLCAN establece un sistema de solución de controversias formado por cuatro instancias, la más importante es la prevista en el Art. 1004, que prevé un mecanismo alternativo de solución de controversias llamado "Revisión ante panel binacional", este panel tiene como fin que un grupo de expertos revise que las resoluciones dictadas por las autoridades investigadoras de México, Canadá y Estados Unidos en materia de cuotas antidumping-antisubvenciones para verificar que se emitieron conforme a las disposiciones jurídicas aplicables.

3.6. Ley de inversión extranjera (LIE publicada 27/dic./1993, DOF)⁴³

Esta Ley busca mejorar la actividad comercial internacional a través de la flexibilización de políticas de control y captación de inversión extranjera productiva en las empresas mexicanas, para incrementar el intercambio comercial con el exterior. Tiene por objeto fijar las reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional, para lo cual crea funciones y actividades de 3 tipos:

1. Reservadas al Estado.⁴⁴
2. Reservadas a los mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros.⁴⁵
- 3 . Actividades que permiten participación a extranjeros⁴⁶.

⁴³ ver decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de esta ley y otros ordenamientos, publicado en *el DOF* el 24 dic. 1996, y el Art. 2 transitorio de la Ley Federal de Telecomunicaciones, publicada en *el DOF* el 7 de jun. de 1995.

⁴⁴ Las actividades exclusivas del Estado son las funciones que determinan las leyes en las siguientes áreas estratégicas: petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica electricidad, generación de energía nuclear, minerales radiactivos, telégrafos, radiotelegrafía, correos, ferrocarriles, emisión de billetes, acuñación de moneda, control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos, y las demás que señalen las disposiciones legales aplicables (Art. 5, LIE).

⁴⁵ Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería, comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo, servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable; uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo en términos de la ley de la materia, y la prestación de los servicios profesionales y técnicos que señalen las disposiciones legales aplicables (Art. 5, LIE).

⁴⁶ Ver artículos 7 y 8, LIE.

a) Limitada hasta un 49% máximo

b) No limitada (previa autorización de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera).

Persiste la participación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, órgano intersecretarial facultado para dictar los lineamientos de política en ese tipo de inversión, y para resolver el origen de la participación de la inversión extranjera en actividades con regulación específica. Perdura la obligación de recabar permiso de la SRE para la constituir una empresas, y la inscripción en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras si las sociedades poseen participación de inversión extranjera en su capital social.

Lo destacado de esta legislación es la eliminación de requisitos de desempeño que en la ley anterior se imponía a los inversionistas extranjeros (creación de empleos, generación de divisas, etc) lo que es afín con las disposiciones de la OMC y del TLCAN.

El Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras⁴⁷, destaca en el Art. 2, que las actividades excluidas en los sectores reservados exclusivamente al Estado,⁴⁸ entre ellas las relativas a electricidad, en los términos de lo dispuesto en la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica:

1. Generación de energía eléctrica para autoabastecimiento, cogeneración o pequeña producción;

2. Generación de energía eléctrica que realicen los productores independientes para su venta a la Comisión Federal de Electricidad-,

3. Generación de energía eléctrica para su exportación, derivada de cogeneración, producción independiente y pequeña producción;

4. Importación de energía eléctrica por parte de personas físicas e morales, destinada exclusivamente al autoabastecimiento para usos propios, y

5. Generación de energía eléctrica destinada a uso en emergencias derivadas de interrupciones en el servicio público de energía eléctrica. ⁴⁹

⁴⁷ El 8 de septiembre de 1998 se publicó

⁴⁸ Ver artículo 5, LIE

⁴⁹ WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Op. Cit. P. 252 y 253.

3.7 Ley sobre celebración de tratados.⁵⁰

Es importante subrayar respecto de esta ley que distingue dos tipos de instrumentos internacionales: los tratados y los acuerdos internacionales.

Los primeros los define en su Art. 2, apartado I, de la siguiente manera: *"... Tratado: el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.*

Los tratados deben ser aprobados por el Senado de conformidad con el artículo 76, fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, estar de acuerdo con la misma y ser la Ley Suprema de toda la Unión en los términos del artículo 133 de la Constitución."

Una parte de la definición repite el concepto de tratado que establece la convención, y la otra, repite la regulación que hace de los tratados el artículo 133 constitucional.

Respecto a los acuerdos interinstitucionales, el Art. 2 de la ley, apartado II, señala:

"Acuerdo institucional: el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que se derive o no de un tratado previamente aprobado..."

La regulación que la ley aplica a los acuerdos interinstitucionales es muy criticada. Se ha entendido que esos acuerdos facultan a "cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal" a celebrar lo que prácticamente sería un tratado, y comprometer al país en el ámbito internacional.

Sin embargo, debido a la exigencia de que los acuerdos interinstitucionales estén regidos por el derecho internacional público, el legislador evitó que se de el supuesto de que cualquier organismo o dependencia de alguno de los niveles de gobierno comprometa

⁵⁰ Publicada en el DOF el 2 de enero de 1992, y entró en vigor al día siguiente. Consta de 11 artículos que en su mayoría repiten conceptos de la Convención de Viena o de la Constitución.

a la nación pues, el derecho internacional que rige los tratados son las Convenciones de Viena de 1969 y 1986 la primera de ellas regula los tratados celebrados entre organizaciones internacionales o entre organizaciones internacionales y Estados; es decir, el derecho internacional no regula tales acuerdos interinstitucionales como lo pretende la Ley sobre la celebración de tratados mexicana, por lo que difícilmente podría fincarse responsabilidad internacional al Estado mexicano por el incumplimiento de estos acuerdos.

Otro de los aspectos más notables de esta ley es el contenido en su artículo 8: *"Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales, en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas, y por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá:*

I. Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de responsabilidad internacional;

II. Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; y

III. Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad."

Es de sobra conocido que en las relaciones jurídicas de carácter internacional rige el principio de reciprocidad así como que en todo proceso o juicio debe respetarse la garantía de audiencia y asegurarse la imparcialidad del o de los juzgadores. Por tanto quizá lo trascendente de este artículo se localiza en el exordio donde se prevé la posibilidad de que la federación sea parte en un procedimiento de solución de controversias que a su vez sea previsto por un tratado o acuerdo interinstitucional.

Esta disposición ha sido criticada debido a que reconoce la posibilidad de que a través de un acuerdo interinstitucional se someta al Estado mexicano a un arbitraje u otra forma de solución de controversias, en que se renuncie a la inmunidad que goza el país. Sin embargo, ni el derecho internacional ni el constitucional mexicano aceptan esta posibilidad. En el plano internacional, no son regulados los mencionados acuerdos interinstitucionales, y en el ámbito de nuestra Constitución, el artículo 104 de ésta es muy claro al señalar: "Corresponde a los tribunales de la Federación conocer:

"De todas las controversias del orden civil o criminal que se susciten sobre el cumplimiento y aplicación de leyes federales o de los tratados internacionales celebrados por el Estado Mexicano. Cuando dichas controversias sólo afecten intereses particulares, podrán conocer también de ellas a elección del actor, los jueces tribunales del orden común de los Estados y del Distrito Federal..."

A la luz del artículo constitucional transcrito, el texto del artículo 8 de la Ley sobre celebración de tratados aparece muy cuestionable.

Al no concebir la Constitución los acuerdos interinstitucionales se suprime la posibilidad de que con base en ellos se someta al Estado mexicano a un arbitraje o a cualquier otro método de solución de controversias. Además, en lo que respecta a los tratados, es claro que en toda controversia que se suscite sobre el cumplimiento o aplicación de estos y en la que sea parte la federación, serán competentes, por disposición constitucional, los tribunales federales.

Hubiese sido más acertado, por parte del legislador, tratar por separado los diversos mecanismos de solución de controversias: por un lado, los reconocidos por el derecho internacional público y acogidos por nuestra carta magna en su artículo 89 fracción X, y, por otro, los mecanismos de carácter privado, los contemplados por el derecho internacional privado o el derecho comercial internacional; el arbitraje comercial privado.

De este modo nos evitaríamos la confusión y la discusión respecto de la constitucionalidad de la Ley sobre celebración de tratados, especialmente de su artículo 8, de cuya redacción vigente se entiende que la federación puede quedar sometida a dirimir las controversias que tenga con personas físicas o morales extranjeras, mediante los mecanismos que algún tratado internacional prevea.

Esto último sí afectaría la inmunidad de México como Estado soberano. Por lo cual, esta distinción, y aclaración, debería establecerse en el reglamento de la Ley.

Finalmente cabe señalar que conforme al párrafo final del Art. 4 de la ley, para ser obligatorios en el territorio nacional, los tratados deben publicarse en el Diario Oficial de la federación. Este es otro punto que los distinguen de los acuerdos interinstitucionales.

CAPÍTULO CUARTO: ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA)

4. ¿Qué es el ALCA?

Es un acuerdo de libre comercio que están negociando los gobiernos para formar una Área de Libre Comercio en todo el continente. Es una iniciativa del gobierno de E. U. para asegurar que las mercancías, los productos, los servicios y el capital circulen libremente conforme a las reglas que convienen e imponen las grandes empresas.

La idea nació en la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en 1994, cuando los presidentes de las 34 países del hemisferio (excepto Fidel Castro, quien no fue invitado a participar del evento) acordaron eliminar las "barreras comerciales" para crear el mercado abierto más grande del mundo: el ALCA.

Si no se está muy familiarizado con temas de comercio, uno se pregunta qué quiere decir eliminar las "barreras comerciales". Muy sencillo, al importar o exportar productos de un país a otro, o de una región a otra, los participantes del llamado "comercio" deben enfrentar una serie de barreras "trabas" comerciales, que incluyen por ejemplo, impuestos o aranceles a la entrada o salida de productos de un país a otro.

Con aranceles (impuesto que grava una determinada proporción del precio de un bien importado a un país), cuotas (cantidad máxima de un producto que puede ingresar por la frontera) y otro tipo de barreras comerciales, los países "defienden" la industria nacional (en el caso que el país produzca el mismo producto que intenta entrar por la frontera, en ese caso el arancel es alto) o beneficiar a los consumidores con productos que el país no produce (en ese caso el arancel es bajo).

La idea es que con el ALCA, todo este tipo de barreras comerciales (aranceles, cuotas, etc.) queden fuera del juego. Es decir, los productos (bienes y servicios) podrán circular de un país a otro libremente, sin enfrentar ningún tipo de "trabas" comerciales.

Los consumidores se benefician con precios más bajos y el acceso a una mayor variedad de productos, a una mejor y más asequible atención de la salud, y a mayores oportunidades. Los trabajadores se benefician con nuevos empleos y, a menudo, mejor remunerados. Y los agricultores logran acceso a nuevos mercados.

El ALCA sería el área de libre comercio más grande del mundo, ya que se extendería desde Canadá hasta Chile, comprende a más de 800 millones de personas, y tendría un producto interno bruto (PIB) combinado de más de 13 billones de dólares. Según el Informe 2022 de la ONU sobre Desarrollo Humano, los países más integrados en la economía mundial son los de más éxito en la lucha contra la pobreza. Al concluir las negociaciones del ALCA, América será un mercado de 13 billones de dólares. Un aumento de sólo 1 por ciento en el crecimiento originaría una gran cantidad de nuevos ingresos, que se calcula serían de alrededor de 130.000 millones de dólares.⁵¹

4.1.1. Un TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) extendido

El ALCA constituye la extensión al continente americano del área de libre comercio constituida por E. U., Canadá y México. Un área de libre comercio está destinada, en principio, a asegurar la circulación sin aranceles de las mercancías de los países que forman parte de la misma, los cuales conservan, respecto a terceros países, la plenitud de sus derechos en materia arancelaria. En el caso del NAFTA y del ALCA el objetivo del tratado es, otorgar seguridad a las inversiones y asegurar la libre circulación del capital y su acceso a los mercados en igualdad de condiciones con los capitales locales.

Diferencia esencial, un tratado de libre comercio en sentido estricto afecta la política arancelaria y las materias conexas con el mismo. El establecimiento del libre acceso a los mercados sobre la base del principio de trato nacional para las mercancías y los capitales afecta en cambio, con el principio de seguridad total, al total de las políticas estatales.

Las normas del NAFTA⁵² sirvieron, en muchos casos, de modelo para la normativa elaborada por la OMC. Esta opera con un concepto de la liberalización del comercio similar al del NAFTA y ha servido de marco para la conclusión de acuerdos que cubren parte de las áreas regidas por éste, aunque, en general, sus disposiciones son menos restrictivas de la soberanía de los Estados que las del NAFTA. En algunos casos, la normativa de la OMC va más allá del NAFTA y estas disposiciones serán incorporadas al ALCA. Además el

⁵¹ ALDONAS, Grant D., subsecretario de Comercio para Comercio Internacional, El ALCA: En ruta hacia el crecimiento económico y el desarrollo, periódico electrónico Perspectivas Económicas, de la Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos. <http://www.usinfo.state.gov/journals/jourspa.htm>. 01/nov./02

⁵² APPLETON, Barry, Navigating NAFTA. A Concise User's Guide to the North American Free Trade Agreement, Carswell, Toronto, 1994 <http://www.canadians.org/>

gobierno de los EU pretende avanzar, en algunas áreas, respecto a la normativa de la OMC y del NAFTA, a fin de usar las disposiciones del ALCA como impulsoras de una nueva ronda de negociaciones en la OMC y relanzar el proceso de liberalización de la economía mundial tras las negociaciones para crear un área de libre comercio en el Pacífico.

El gobierno mexicano presume los logros del TLCAN pero la verdad es que no ha logrado un crecimiento de la economía, mucho menos beneficios sociales. Desde su entrada en vigor, el crecimiento de la producción por habitante (PIB por habitante) creció en promedio 1.2% anual, cuando durante el periodo anterior creció en promedio 3.41%. El TLC ha llevado a la quiebra a los productores campesinos de granos básicos. Con el ALCA antes de concluir la negociación EU ha aumentado los subsidios a sus agricultores.

De la misma manera que el TLCAN, el ALCA podría llevar a la baja las condiciones laborales sin respetar los derechos adquiridos por los trabajadores. Además el TLCAN⁵³ ya mostró que este modelo no genera empleo. El ALCA podría ocasionar la quiebra de más empresas pequeñas y medianas, que son las que generan más empleos, al insertarlas sin previo desarrollo o apoyo gubernamental, a un mercado de ligas mayores. La consecuencia será más desempleo. Se dice que la competencia nos trae productos más baratos y de mejor calidad, pero ello no se ha visto con el TLCAN; aún si fuera cierto ¿de qué nos servirá si perderemos el trabajo ya no podremos comprarlos?

El ALCA no prevé medidas efectivas y obligatorias para detener el deterioro ambiental. Como ha sucedido con el TLCAN, en especial en las zonas de maquila, se extenderá la contaminación y los desechos químicos y se agravarán los problemas de salud, como los defectos de nacimiento, por ejemplo.

4.2. Temas Prioritarios ⁵⁴

E. U. insiste en que la agricultura se deje en la jurisdicción de la OMC, y Brasil insta que si, ese es el caso, se dejen los temas que interesan a las empresas estadounidenses como las inversiones y la propiedad intelectual fuera del ALCA. Washington se opone a

⁵³ SCHMIDT, Gerold, *México y el ALCA: Una discusión bajo la sombra del TLCAN y de los EEUU* Febrero 2003 Estudios disponibles en versión PDF en www.fes-alca.cl (Boletín electrónico No. 5)

⁵⁴ BARLOW, Maude y CLARKE, Tony, *Global Showdown: How the New Activists are Fighting Global Corporate Rule*, Editora Stoddart, Canadá, 2001. Maude Barlow es presidenta nacional del Council of Canadians, el grupo de propugnación pública más grande de Canadá, y una de las directoras del International Forum on Globalization.

eliminar subsidios agrícolas, en tanto que los países latinoamericanos (para pagar con la misma moneda) se resisten a incluir regulaciones a servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras gubernamentales. Resultando, un acuerdo sobre reducción de aranceles y mejora del acceso al mercado, lejano al que se pretendía en principio.

Lo que Latinoamérica solicita es justo, exportar más para crecer y abrir a su vez más sus mercados a los productos industrializados sin desequilibrar sus economías. Según el Banco Mundial, si en la OMC se lograra un acuerdo de reducción de subsidios y aranceles, el resultado se podría traducir en la generación de ingresos mundiales por entre US\$ 290.000 millones y US\$ 520.000 millones, unos 27 millones de fuentes de trabajo y sacar de la pobreza a más de 144 millones de personas para el 2015.

Hasta ahora, no se ha avanzado en los temas de interés para los países pobres acordados en la reunión ministerial de Doha de 2000, mientras que los países ricos usan a la OMC para forzar a los pobres a abrir sus mercados rápidamente sin que puedan reconocer el derecho a proteger sus sectores vulnerables ante la competencia desleal. Para recuperar credibilidad, la OMC debería obligar a los países ricos a poner punto final a los subsidios, pero de antemano se sabe que poco se puede esperar de países que consideran que la destrucción de los medios de subsistencia de millones de pequeños agricultores en el mundo es considerado sólo un daño colateral mínimo del proceso.⁵⁵

Cuando nació la idea del ALCA en 1994 se puso como fecha límite para llegar a un acuerdo el 1º de enero del 2005, pero el borrador del ALCA establece una serie de puntos que los países firmantes deberán poner en práctica en un período máximo de 10 años después que el tratado entre en vigor y las discrepancias surgen al analizar estos puntos y queda claro que "dejar contento" a todo el mundo es más difícil de lo que parece.⁵⁶

En materia de agricultura, se plantea eliminar totalmente los subsidios a esta actividad. América Latina, México y países en vías de desarrollo, exigen a las naciones más desarrolladas poner fin a los subsidios agrícolas que han generado un obstáculo más para el crecimiento económico de los países más pobres.

⁵⁵ OMC: www.wto.org Declaración Ministerial de la OMC (14 de Noviembre) - Reunión Ministerial de Doha

⁵⁶ STEPHENSON, Sherri M. Vicedirectora de Comercio, Organización de los Estados Americanos *The State of the FTAA Negotiations at the Turn of the Millennium*, ponencia preparada para la conferencia "Trade and the Western Hemisphere," organizada por la Southern Methodist University, Dallas, Texas, 25/mzo/00, <http://www.canadians.org/>

Desde el comienzo de los 90's, los países desarrollados han empujado a los países más pobres a eliminar sus barreras arancelarias y abrirse al comercio mundial, al tiempo que ellos mantienen las suyas contra los productos agrícolas, sin importarles que, de esa forma, privan a los países en desarrollo de los tan necesitados ingresos vía exportaciones.

América Latina ha criticado el "doble discurso" de las economías desarrolladas de liberalización en países pobres e incremento de los subsidios en países desarrollados, y sus críticas son justificadas. Mientras los países pobres dejan entrar productos manufacturados provenientes de las economías más fuertes, los desarrollados continúan protegiendo a sus productores agrícolas, aplicando un freno a los productos extranjeros.

A la hora de exportar sus productos agrícolas y alimentos en los mercados internacionales -donde compiten con productos de Europa y Japón-, o productos textiles y prendas de vestir -que compiten con Canadá y Estados Unidos-, América Latina se enfrenta con el dilema de pagar más para entrar a los mercados extranjeros y/o recibir precios más bajos por sus productos y ser desplazados de los mercados como resultado del "dumping" (venta por debajo del precio de producción) de los países más ricos.

Como si fuera poco, los productores agrícolas en los países desarrollados reciben "subsidios" a la exportación por parte de los gobiernos. Es decir, el gobierno pone a disposición de los exportadores agrícolas millones de dólares para afrontar contingencias como malas cosechas, imprevistos, o para acceder a tecnología necesaria para producir más y mejor. Por ello no es extraño ver a un campesino en una remota zona rural en Estados Unidos, planeando su cosecha en computadora portátil en medio del campo aplicando modernas técnicas de fumigación, que le permitirá una mayor producción .

América Latina acusa a E. U. y la Unión Europea de jugar con los subsidios permitidos y no permitidos por la OMC, y disfrazar para que lo no autorizado aparezca como ayudas autorizadas y no sujetas a recortes. Estas subvenciones distorsionan los precios en el mercado mundial al permitir que los agricultores del mundo rico inunden los mercados con sus productos alimenticios exportados por debajo del precio de costo.

Se calcula que EU y la UE gastan casi US\$1.000 millones diarios en subsidios, lo que representa casi seis veces más el total de fondos que destinan a la ayuda internacional. Sólo como ejemplo, de 1982 a la fecha, el presupuesto de México para apoyo a la agricultura ha bajado del 12% al 3.5%, mientras que en E U ha saltado un 300%.

Ante este contexto de subsidios, aranceles, cuotas y otros mecanismos de protección al comercio que los países desarrollados imponen sobre los productos extranjeros, América Latina y otros países en vías de desarrollo, no pueden competir con los productos de agricultores desarrollados. Para América Latina, las subvenciones de los países ricos a la agricultura se traducen en la destrucción de los medios de subsistencia de millones de pequeños agricultores, y con ella, la posibilidad de exportar para crecer.

Naciones como México, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Costa Rica, y otros estados emergentes (India, China y Filipinas, etc.), exigen recortes en los subsidios a las exportaciones agrícolas y reducciones a los apoyos que las naciones ricas dan a sus productores, pese a que la Unión Europea y Estados Unidos han demostrado intenciones de colaborar en la eliminación de las distorsiones en el comercio mundial. Sin embargo el proyecto de EU y la UE no aporta una propuesta concreta en cuanto a monto y tiempo para eliminar el apoyo doméstico, los subsidios a las exportaciones y acceso al mercado. El mundo está lleno de buenas intenciones, pero América Latina no tiene tiempo para perder, y menos en un momento en que la mayoría de sus economías atraviesa por crisis económicas severas; basta con darle una mirada a la economía de Argentina, la de Bolivia o el Perú. Sin plazos y montos específicos, E. U. y la Unión Europea continuarán inundando los mercados con productos agrícolas exportados a precios de "dumping".

Sin embargo, América Latina debe exigir la radical reducción de ayudas internas y de subvenciones a la agricultura como única condición para aceptar la rebaja de sus propios aranceles (lo que pide Estados Unidos y la Unión Europea), debido a que ese es el único instrumento que cuenta para protegerse del "dumping" de los países desarrollados.⁵⁷

Seguridad Alimentaria.- Los agricultores de las Américas ya han sentido el impacto de la competencia mundial según los mandatos onerosos de los programas de ajuste estructural del BM y del FMI, como también el de las disposiciones sobre agricultura de la OMC. Se ha retirado de la voz inglesa "*agriculture*" (agricultura) el elemento "*culture*" (cultura), supliéndoselo con "*business*" (empresa). Bajo el nuevo sistema alimentario mundial, la agricultura, mediante la cual los agricultores cultivaban alimentos para el pueblo y las comunidades, ha sido sustituido por un sistema "agroempresarial",

⁵⁷ Mariana Martínez Lunes, 15 de septiembre de 2003 - 04:04 GMT Columnista, BBC Mundo

industria agroalimentaria en el que las empresas transnacionales producen alimentos con fin de lucro sin importar normas de seguridad alimentaria ni derechos de los agricultores.

Debido a que la OMC prohíbe los controles de exportación e importación, sólo los agricultores sumamente grandes, los grandes países y las grandes empresas podrán sobrevivir. En consecuencia, el acuerdo sobre agricultura de la OMC ha beneficiado casi exclusivamente a las grandes empresas agroalimentarias del mundo, sin que importe su país de origen. Al elegir los acuerdos sobre agricultura (AOA) y las normas (SPS) de la OMC, los negociadores tienen la intención de otorgar nuevos poderes mediante este pacto para restringir los derechos tradicionales de los agricultores y bajar el nivel de la legislación alimentaria. Según las disciplinas de la OMC, los agricultores ya no pueden negociar colectivamente los precios de los productos con compradores nacionales, por una parte, y extranjeros, por la otra. La eliminación del soporte de precios nacionales para proteger a los agricultores los ha dejado a la merced de los precios internacionales.

Por otra parte, el acoso de los acuerdos AOA de la OMC contra medidas no arancelarias, como las normas ambientales y los programas de gestión de suministro, ha sido usado para rebajar las garantías de salud pública y protección de agricultores. Por ejemplo, mediante la OMC, Estados Unidos impugno exitosamente los requisitos exigidos por Japón a las importaciones agrícolas en materia de pruebas de residuos de plaguicidas en relación con la salud. Los países ya no pueden mantener reservas alimentarias de emergencia en caso de sequía o cosecha deficitaria; actualmente, deben comprar lo que necesitan en el mercado abierto. "Autosuficiencia alimentaria" significa ahora contar con dinero suficiente para comprar comida, a diferencia de la habilidad para producirla.

El acuerdo SPS de la OMC ha tenido un efecto terrible en el derecho de los pueblos del mundo a contar con alimentos seguros. Canadá y Estados Unidos han usado exitosamente el acuerdo SPS para revocar la prohibición europea de la carne vacuna norteamericana que contiene hormonas dañinas y posiblemente cancerígenas. La UE, muy sensible al trastorno de la vaca loca, impuso una interdicción del uso no terapéutico de hormonas en su sector alimentario, citando diversos estudios que establecían un nexo entre éstas y la enfermedad. El panel de la OMC exigió "certeza científica" de que estas hormonas causan cáncer u otros efectos adversos para la salud, eviscerando así el principio de precaución como base de los reglamentos de seguridad alimentaria.

La propiedad intelectual, que estará sobre los derechos y tradiciones de los pueblos indígenas. Así, si una multinacional farmacéutica registra derechos sobre el uso de plantas o animales de la Amazonía por sus cualidades curativas, tendrá más derecho que los pueblos que han desarrollado el uso de esas especies a través de los siglos. Términos "*copyright*" y "patente" adquirirán una verdadera dimensión.

El ALCA extenderá la protección de las patentes a materiales orgánicos como semillas genéticamente modificadas y medicinas. Esto puede generar un golpe al sector agrícola, si los granjeros no guardan semillas de la cosecha previa para utilizarlas en la próxima. Asimismo, será un golpe para la industria de la medicina genérica, que deberá enfrentar la competencia de las "gigantes" farmacéuticas. La medida elevará los costos de los tratamientos médicos, especialmente para los sectores más pobres de la población.

Muchos países americanos en vías de desarrollo no están abiertos a introducir una legislación más estricta de leyes de patentes. Es el caso de Brasil, en donde el programa para combatir la epidemia de SIDA se basa en la libertad de las compañías farmacéuticas para producir copias baratas de medicinas caras.

Otros países se oponen a implementar leyes que regulen el tratamiento de los inversionistas extranjeros que hacen parte del acuerdo. Aunque hay una propuesta de que los estados garanticen licencias a compañías que producen medicinas genéricas, EU se opone a esta previsión, con lo que la probabilidad de que se logre es cada día más escasa.

Seguridad Social⁵⁸.- Los poderes expandidos propuestos para el ALCA, combinados con el Capítulo 11 del TLC y la introducción de una "cobertura universal de todos los sectores de servicio" son una grave amenaza para los programas sociales. Algunos gobiernos proveen servicios de sanidad universal, educación pública, puericultura, jubilaciones, asistencia social y muchos otros servicios sociales sin fines de lucro.

Hasta las recientes negociaciones GATS, y las actuales negociaciones del ALCA, muchos gobiernos han sostenido que estos programas sociales son un derecho fundamental de la ciudadanía y, en consecuencia, los han excluido de los acuerdos comerciales. Sin embargo, con estos dos acuerdos, todos los gobiernos de las Américas se exponen a sanciones comerciales por parte de empresas transnacionales prestadoras de

⁵⁸ Hemispheric Social Alliance and Common Frontiers-Canada, *Social Exclusion, Jobs, and Poverty in the Americas*, escrito para el foro Americas Civil Society Forum, noviembre de 1999, Toronto, <http://www.canadians.org/>

servicios con interés en eliminar los monopolios gubernamentales restantes del hemisferio. El sector servicios es el parte del comercio internacional con mayor grado de crecimiento. De todos los servicios, sanidad, educación y agua son los sectores potencialmente más lucrativos. Los gastos mundiales en servicios hídricos exceden 1 billón de dólares anuales; en educación exceden 2 billones de dólares y en sanidad 3,5 billones de dólares.

Las empresas transnacionales han tomado como blanco a éstos y otros servicios; indefectiblemente, tienen como meta dismantelar los servicios públicos al someterlos a las reglas de competencia internacional y a las disciplinas de la OMC y del ALCA. (A esta altura, más de 40 países, incluso todos los europeos, han incorporado el área educación al GATS, abriendo así el sector de educación pública a la competencia empresarial extranjera, y casi 100 países han hecho lo mismo con el sector sanidad.)

En Estados Unidos, el cuidado de la salud es un negocio de inmensa magnitud; las empresas gigantes de servicios de salud están registradas en la bolsa de valores de Nueva York. Rick Scott, presidente de Columbia, la empresa hospitalaria con fines de lucro más grande del mundo, dice que el área sanidad es un negocio igual que las aerolíneas y se ha comprometido a destruir todos los hospitales públicos de Norteamérica debido a que no son "buenos ciudadanos empresariales".

Por otro lado las entidades inversionistas como Merrill Lynch y The Lehman Brothers prevén que la educación pública se privatizará en el hemisferio en una década, como ocurrió con salud pública, y cuando esto ocurra se generarán ganancias enormes.

Si se incluyen los servicios en el ALCA las empresas extranjeras con fines de lucro de los sectores sanidad, educación y otros servicios sociales de todo el hemisferio tendrán el derecho de establecer una "presencia comercial" en cualquier parte de Norte, Centro y Suramérica. Tendrán derecho a competir por fondos públicos con instituciones públicas como hospitales, escuelas y guarderías. Las normas que rigen a los trabajadores de los sectores salud, educación, puericultura y servicios sociales se verán sujetas a las reglas y criterios del ALCA a fin de que no constituyan obstáculos para el comercio. Las empresas educativas de todo el hemisferio estarán facultadas para conferir títulos. Los servicios extranjeros de telemedicina serán legales. Ningún país podrá detener la competencia transnacional de profesionales en sanidad y educación.

Si algún gobierno de cualquier nivel intentase resistirse y mantener estos servicios bajo control gubernamental, todas las empresas de servicios del hemisferio tendrán el derecho legal de solicitar indemnizaciones financieras por ganancias perdidas según las disposiciones inversionista-estado del ALCA. La realidad es que una vez establecida la privatización en el sector público, será casi imposible revertirla. Con el tiempo, los gobiernos no podrán financiar con fondos públicos el cuidado de la salud, los programas sociales y la educación, ya que tendrían que conceder a las empresas privadas de otros países del ALCA el acceso equitativo a tales fondos.

Medio Ambiente⁵⁹.- El borrador del ALCA, en su forma actual, no contiene garantías en cuanto al medio ambiente. El mandato original del ALCA, elaborado en 1994 durante la primera Cumbre de las Américas, contenía la promesa de promover la integración económica del hemisferio de tal forma que se "garantizase el desarrollo sostenible y a la vez se protegiese el medio ambiente". En 1996, se realizó una importante cumbre en Bolivia sobre desarrollo sostenible a fin de garantizar que los principios de la Cumbre de Río de 1992 serían parte integral del proceso del ALCA. La cumbre dio origen a sesenta y cinco iniciativas, conocidas como "Plan de Acción de Santa Cruz", y al Comité Interamericano de Desarrollo Sostenible. No obstante, el proyecto no contó con fondos suficientes ni con un mandato claro; se considera que esta cumbre fue un fracaso. En consecuencia, en la cumbre de Santiago de 1998, se dejó de lado la meta de desarrollo sostenible en el nuevo mandato del ALCA y se separaron los aspectos comercio y medio ambiente. Con George W. Bush en la Casa Blanca, hay más certeza de que las problemáticas ambientales relativas al libre comercio hemisférico se dejarán de lado.

Las disposiciones inversionista-estado del TLC han tenido un grave impacto en la política ambiental. No sólo han impugnado gran cantidad de reglamentos sanitarios y ambientales en Canadá, Estados Unidos y México, sino que el Capítulo 11 se utiliza para crear un "efecto de enfriamiento" mediante el cual se advierte a los gobiernos que no conviene tomar medidas reguladoras por temor de violar las disposiciones acerca de inversiones del TLC. Las disposiciones de inversionista-estado del TLC representan nada menos que un desvío radical de las normas legales nacionales e internacionales de por lo

⁵⁹ *Forgotten Promises and Forgotten Lessons: The OAS, the FTAA and Environmental Protection*, escrito preparado para el International Centre for Democratic Development Workshop, Windsor, 5 de junio de 2000, por Christine Elwell, miembro del Sierra Club of Canada. <http://www.canadians.org/>

menos tres maneras fundamentales. En primer lugar, otorgan a las empresas el derecho de ejecutar directamente un tratado internacional del cual no son partes signatarias y según el cual no tienen obligaciones. Segundo, extienden el arbitraje comercial internacional a reclamaciones que no tienen nada que ver con contratos comerciales sino con leyes y políticas gubernamentales. Tercero, crean derechos jurídicos sustantivos respecto a expropiación y tratamiento nacional que van más allá de los que están a disposición de la ciudadanía o de las empresas locales.

Toda reglamentación nueva, introducida por cualquier nivel de gobierno, puede ser impugnada por las empresas del hemisferio que tengan intereses en el sector en cuestión. Fundamentalmente, los gobiernos deberán estar preparados a pagar un alto precio por el derecho de proteger la salud ambiental, animal y humana en el ámbito de su mandato.

Los ministros del medio ambiente tienen hoy menor jurisdicción que sus homólogos del sector comercial. Cuando los ministros de los países del TLC anunciaron en 1998 que facultarían a la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCE), entidad TLC que se ha convertido en un organismo de control sin poder para examinar los casos relacionados con el Capítulo 11, transgredieron los límites establecidos por el ministerio canadiense de relaciones exteriores y comercio internacional (DFAIT) y sus instituciones hermanas de Washington y México. Meses después, los ministros del medio ambiente invalidaron los nuevos poderes, limitando a la entidad de tal forma que por poco casi la desmantelan.

Considerando estos antecedentes y la eliminación de la meta de desarrollo sostenible en los principios del proceso del ALCA, no puede esperarse que las problemáticas ambientales sean consideradas en el pacto comercial hemisférico.

Energía.- Si bien no hay un grupo de negociación ALCA dedicado sólo a temas de energía, hay un consenso para llegar a un "acuerdo" sobre este asunto, es probable que el ALCA haga eco de las disposiciones sobre energía que forman parte integral del TLC.

En este acuerdo, los negociadores crearon una política energética continental liberalizada, antiambiental y anticonservación, basada en exportaciones generadoras de grandes ganancias a corto plazo y de alto costo, controlada por las empresas de energía transnacionales, con poco interés en el aumento de precios o en las consecuencias ambientales de sus acciones. Si se extiende al resto del hemisferio este régimen

energético desregulado, tendrá consecuencias devastadoras en la lucha contra el uso excesivo de combustibles fósiles en los países de las Américas.

Sería útil para los países latinoamericanos productores de energía como Venezuela y Bolivia saber qué fue lo que pasó con las reservas energéticas de Canadá bajo estas reglas, ya que éstas serán aplicables a todos los países de Latinoamérica bajo el ALCA.

En Canadá, para cumplir con dichas disposiciones del TLC, se invalidaron los poderes de la entidad reguladora National Energy Board y se desmanteló la "garantía de suministro vital" que exigía que Canadá mantuviese un superávit de gas natural suficiente para 25 años. Hoy, no hay entidad gubernamental ni ley que garantice que los canadienses cuenten con un suministro adecuado de energía propia en el futuro. (No obstante, E. U. ha declarado que su reserva de 25 años es necesaria por razones de seguridad nacional)

Los solicitantes de permisos de exportación, canadienses o estadounidenses, ya no tienen que aducir evaluaciones de impacto de exportación, y el sistema de disposiciones de gas canadiense fue abandonado, lo que generó la frenética construcción de gasoductos norte-sur. Se prohibió la disposición de impuestos al suministro canadiense de energía y así los gobiernos perdieron una fuente de ingresos tributarios, además de beneficiar a clientes estadounidenses con lo que era una disposición de precios preferencial para clientes nacionales. El acuerdo comercial impuso un sistema de "disposición proporcional" mediante el cual el suministro canadiense de energía a Estados Unidos está garantizado. En lo que se puede denominar una sorprendente renuncia de soberanía, el gobierno de Canadá acordó que ya no tiene el derecho de "rechazar una solicitud de licencia o revocar o cambiar una licencia de exportación de energía a Estados Unidos", mismo si fuese por razones relativas a prácticas ambientales o disposiciones.

Esto conllevó un aumento en la venta de gas natural a los mercados estadounidenses; en una década, las exportaciones se han cuadruplicado, a 240 millones de metros cúbicos por día. El 55% de la disposición total canadiense de gas se exporta a E. U., donde las empresas de ese país, que proveen a una población mucho más grande, han logrado firmar contratos a largo plazo al menor precio posible. Los consumidores canadienses deben ahora competir por sus propios recursos energéticos contra una economía diez veces más grande con reservas que decrecen y una demanda que va en aumento. Canadá produce 2,3 millones de barriles por día y envía 1,3 a Estados Unidos.

Los acuerdos de libre comercio obligaron a Canadá a comprometerse a una política energética controlada por exportaciones masivas y garantizadas a Estados Unidos, al control empresarial de las provisiones y a una política económica que depende más que nunca de la explotación de recursos primarios. Debido a que, en relación con disposiciones comerciales, se eximió a los subsidios canadienses para la exploración de petróleo y gas, los fondos públicos del país seguirán siendo utilizados para la exploración no controlada de combustibles fósiles ambientalmente destructivos, proceso que ya ha destruido los hábitats del norte y amenaza los delicados desovaderos de la costa de Cabo y Terranova, todo para el beneficio de las empresas transnacionales.⁶⁰

En el ALCA, estas disposiciones se extenderán a los demás países de América, naciones que deben tomar conciencia de la pérdida de soberanía en el suministro de energía y en la responsabilidad ambiental que acompaña a esos recursos.

Agua.- Es muy probable que, bajo el ALCA, Estados Unidos extienda a los demás países del hemisferio las disposiciones del TLC con respecto a recursos hídricos. Estas disposiciones establecen un mercado continental de agua en caso de que se inicien las exportaciones comerciales de agua; este es un asunto que exige la atención inmediata de aquellos países preocupados por los planes de privatización del suministro de agua.

El Capítulo 3 del TLC establece obligaciones, incluso derechos de tratamiento nacional, con respecto al acceso a mercados para el comercio de bienes. Utiliza la definición de "bienes" del Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT) que claramente incluye "aguas, incluso aguas naturales o artificiales, y aguas aireadas".

Cuando se negoció el TLC, sus opositores exigían que se eximiese al agua. Los gobiernos argüían que en ese momento el agua no se comercializaba en ninguno de los países del TLC; por lo tanto, el agua en su estado "natural" gozaba de seguridad. Los detractores argüían que toda protección sería, en el mejor de los casos, sólo temporal y que en cuanto cualquier jurisdicción comenzase a vender agua con fines comerciales, las disposiciones clave del TLC entrarían en efecto, lo que minaría el control público del agua.

Hay tres disposiciones clave del TLC que ponen en peligro al agua una vez que ésta se comercializa. La primera es la relativa a tratamiento nacional, según la cual ningún país

⁶⁰ BARLOW, Maude y CLARKE, Tony, MIA, The Multilateral Agreement on Investment and the Threat to Canadian Sovereignty, Stoddart, Toronto, 1997. <http://www.canadians.org/>

puede discriminar a favor de su propio sector privado en cuanto al uso comercial de los recursos hídricos. Una vez que se expide a una empresa una licencia para la exportación de agua, los las empresas de otros países del TLC tienen el mismo "derecho de establecimiento" que las empresas nacionales con respecto al uso comercial del agua.

La segunda disposición consta en el Cap. 11, en la cláusula inversionista-estado. Es aplicable al agua de dos modos. En primer lugar, si cualquier país, estado o provincia del TLC intenta autorizar solamente a empresas nacionales para exportar agua, las empresas de los demás países del TLC tendrán derecho a indemnizaciones financieras. Segundo, si cualquier gobierno del TLC promulgase legislación para prohibir la venta de agua en gran cantidad, en virtud de ese acto el agua se volvería un "bien" comercial; los derechos del inversionista que constan en el Cap. 11 entrarían en vigor gracias a la ley que los excluye, posibilitando la demanda de indemnización financiera por oportunidades perdidas.

La tercera disposición clave consta en el Artículo 315, "repartición proporcional", la misma disposición que creó un mercado continental de energía. Según los artículos 315 y 309, ningún país puede reducir o restringir la exportación de un recurso una vez establecida su comercialización. Además, ningún gobierno puede imponer un impuesto a la exportación o cobrar más a los clientes de otro país del TLC que a los clientes nacionales. Las exportaciones de agua estarían garantizadas al nivel adquirido durante los 36 meses precedentes. De igual manera si se determinase que el movimiento masivo de agua daña el medio ambiente, dichos requisitos continuarían en vigor.

El tratado ALCA contiene una amenaza adicional contra la soberanía y conservación del agua. La lista de servicios del GATS⁶¹ incluye "servicios ambientales". Es probable que los servicios ambientales, que incluyen servicios hídricos, se incorporen de manera similar al ALCA. Esto significa que los servicios públicos de agua podrían ser impugnados según las disposiciones de tratamiento nacional del acuerdo propuesto, lo que causaría que servicios tales como el suministro de agua o tratamiento de aguas residuales sean privatizados y subcontratados a empresas hídricas transnacionales como Suez Lyonnaise des Eaux y Vivendi. Si cualquier gobierno intenta mantener los servicios de agua en manos del estado, estas empresas tendrían derechos de indemnización según el Capítulo 11.

⁶¹ SINCLAIR, Scott GATS: How the World Trade Organization's New "Services" Negotiations Threaten Democracy, The Canadian Centre for Policy Alternatives, Ottawa, Ontario, 2000. <http://www.canadians.org/>

La pérdida de control público del agua es de preocupación para los países latinoamericanos, donde la privatización, promovida en gran medida por el Banco Mundial, se está extendiendo rápidamente. Junto con acuerdos de la OMC y acuerdos en las áreas de silvicultura y pesca, el ALCA promete ser desastroso para las Américas.

4.3. ALCA, Un Proceso en Curso

En diciembre de 1994, a iniciativa del presidente de Estados Unidos, William Clinton, se reunieron en Miami los jefes de estado del hemisferio -con excepción de Cuba-, en la Cumbre de las Américas. En la Cumbre se aprobó una Declaración y un Plan de Acción. Este último incluyó líneas de trabajo sobre 23 temas, agrupados en 4 grandes ejes:

1. Preservación y fortalecimiento de la comunidad de democracias.
2. Impulso de la prosperidad, mediante la integración económica y el libre comercio.
3. Erradicación de la pobreza y la discriminación.
4. Garantía del desarrollo sostenible y la preservación del medio ambiente.

En el eje 2, se acordó como meta principal la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), para el año 2005. Se definieron como criterios generales:

- a. El cumplimiento de reglas y disciplinas multilaterales nacidas del GATT y la OMC.
- b. La compatibilidad entre las políticas de liberalización comercial y las ambientales, así como la observancia y promoción de los derechos de los trabajadores.
- c. El aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes.
- d. La adopción de medidas en cada país para el cumplimiento del plan de acción.
- e. El apoyo a las economías más pequeñas.

Las negociaciones del ALCA son conducidas por las siguientes instancias:

1. Presidencia rotativa (por periodos de 18 meses).
2. Comité de Negociaciones Comerciales, integrado por viceministros de comercio.
3. Nueve grupos de negociación por temas.
 - a. Acceso a mercados (presidido por Argentina)
 - b. Inversiones (México)

- c. Servicios (Caricom)
 - d. Compras del sector público (Costa Rica)
 - e. Solución de controversias (Paraguay)
 - f. Agricultura (Guatemala)
 - g. Propiedad intelectual (EU)
 - h. Subsidios, antidumping y derechos compensatorios (Perú)
 - i. Política de competencia (Colombia)
4. Un Comité de Asistencia Técnica, compuesto por la OEA, el BID y la CEPAL.
 5. Un Comité de la Sociedad Civil, en el que participan sólo representantes oficiales.

Los grupos de negociación han pasado de la recopilación y comparación de instrumentos vigentes en los temas a la de elaboración de anteproyectos de capítulos.

Se han realizado varias Reuniones Ministeriales de Comercio a nivel hemisférico (Denver, 1995; Cartagena, 1996; Belo Horizonte, 1997; San José, 1998; Toronto, 1999, Buenos Aires, 2001 y Ecuador, en octubre del 2002). En las que se han evaluado los avances de los grupos de negociación y se ha afinado la agenda de las conversaciones rumbo al ALCA. En la reunión de Buenos Aires los funcionarios analizaron un primer borrador del ALCA y encomendaron al Comité de Negociaciones Comerciales elaborar un segundo borrador para el encuentro ministerial Ecuador 2002.

Adicionalmente, tuvieron lugar la Segunda y Tercera Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile (abril 1998) y Quebec (abril 2001), respectivamente. En el Plan de Acción aprobado por la Cumbre de Quebec se pretendía concluir las negociaciones del ALCA en enero del 2005, para que entrara en vigor en diciembre de ese año, pero las discusiones sobre el ALCA se retomaron hasta después de las elecciones presidenciales de EU (2/nov./04) Asimismo los países de América, entre ellos EU, no cumplieron con el plazo previsto del 1 de enero para conformar un acuerdo de libre comercio hemisférico⁶² Además lejos del objetivo de Estados Unidos de hacer de la cuarta Cumbre de las Américas en Mar de Plata, Argentina (Nov. 2005), el espacio para relanzar el ALCA, en el

⁶² Promoción Edición Consultoría Económica Social Integrada- CESI

documento final del encuentro se tuvieron que reconocer las posiciones divergentes y, hasta ahora, irreconciliables sobre el futuro comercial en la región.

Así, una primera propuesta presentada formalmente por Panamá -pero originada en Estados Unidos y promovida principalmente por México- habla de mantener el compromiso de la Cumbre con el logro de un acuerdo del ALCA "equilibrado y comprensivo, dirigido a la expansión de los flujos comerciales y, en el nivel global, un comercio libre de subsidios". Ante el fracaso de concretar este acuerdo en este foro, se propone que el debate se traslade al marco de la Organización Mundial de Comercio en la próxima ronda que sesionará en diciembre del 2005 en Hong Kong.

La contraparte, presentada por Uruguay y sostenida por los países del Mercado Común del Sur (Mercosur) y Venezuela, logró dejar establecido en ese mismo documento que "otros miembros sostienen que todavía no están dadas las condiciones" para un ALCA que "tome en cuenta las necesidades y sensibilidades de todos los socios, así como las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías".

4.3.1. La Negociación del ALCA

La constitución de un área de libre comercio de Alaska a Tierra del Fuego es iniciativa del entonces presidente de los EU, George Bush, tiene como antecedentes el tratado de libre comercio entre EU y Canadá (1988) y la firma, en 1992 del Tratado de libre comercio de América del Norte (NAFTA) entre México, Canadá y EU. Este último, incorpora disposiciones del primero, entró en vigor en 1994, cuando se realiza en Miami, una cumbre de los presidentes de 28 países de América que deciden la creación del ALCA. Los Presidentes instituyeron, en la declaración de Miami, los objetivos y alcances del ALCA. El libre comercio y una mayor integración económica son factores clave para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos y proteger mejor el medio ambiente. Por consiguiente, se inició de inmediato el establecimiento del "Área de Libre Comercio de las Américas" en la que se eliminaran gradualmente las barreras al comercio y la inversión, tratando de impulsar la inversión que constituye el motor del crecimiento en el Hemisferio, ayudando en el establecimiento de mercados mas abiertos, transparentes e integrados. Para lo cual, se crearan mecanismos sólidos que promuevan y protejan el flujo de inversiones productivas en el Hemisferio, y impulsen el desarrollo y la integración paulatina de los mercados de capital.

Los trabajos preparatorios del Tratado tuvieron lugar en las reuniones de Ministros de Economía y Finanzas de los 34 países que integran la Organización de los Estados Americanos (OEA). Estas reuniones se realizaron en 1995 en Denver (EU), en 1996 en Cartagena (Colombia), en 1997 en Belo Horizonte (Brasil), 1998 en San José (Costa Rica) y en 1999 en Toronto (Canadá) y en abril del 2001 en Buenos Aires (Argentina)

Para cumplir lo acordado por los presidentes en la Primera Cumbre de las Américas, los ministros de economía y comercio crearon Grupos de Trabajo referentes a doce áreas: 1) Acceso a los mercados; 2) Procedimientos aduaneros y normas de origen; 3) Inversión; 4) Normas y barreras técnicas al comercio 5) Medidas sanitarias y fitosanitarias, 6) Subsidios, Antidumping y derechos compensatorios; 7) Economías más pequeñas; 8) compras del sector público 9) Propiedad intelectual; 10) Servicios; 11) política de competencia y 12) Solución de controversias.

La tarea de los grupos de trabajo fue recopilar información sobre las prácticas y medidas vigentes en cada país; hacer un inventario de las áreas de convergencia y divergencia, estimular, cuando correspondiese, la comprensión de las disposiciones de la OMC en relación con el área y hacer sugerencias concretas para realizar las negociaciones.

Su actividad contó con el apoyo técnico de un Comité Tripartito constituido por la Organización de estados Americanos (OEA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para la América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL)

En la reunión de San José, Costa Rica, (marzo 1998) los Grupos de Trabajo avanzaron lo suficiente para permitir el inicio de la negociación. La Segunda Cumbre de las Américas, (abril 1998) en Santiago, recoge este criterio y efectúa una declaración que recalca los beneficios derivados de las políticas neoliberales y ratifica la voluntad de profundizarlas a través del ALCA. Los presidentes afirman que "Desde nuestra reunión en Miami, hemos alcanzado beneficios económicos reales en las Américas como resultado de un mayor grado de apertura comercial, de transparencia en las reglamentaciones económicas, de políticas económicas sólidas consistentes con una economía de mercado, además de los esfuerzos efectuados por el sector privado para aumentar su competitividad. En gran medida, estos logros se deben a los esfuerzos sostenidos en favor de la cooperación desplegados por los 34 países con el fin de fomentar la prosperidad mediante una mayor integración y apertura en la esfera económica. Hay confianza en que

el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) mejore el bienestar de los pueblos, incluyendo a las poblaciones en desventaja económica en los respectivos países.⁶³

A fin de llevar adelante las negociaciones se constituyó un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) a cargo de los Viceministros, los cuales deben reunirse las veces que sean necesarias y por lo menos una vez cada 18 meses. El papel central del CNC es conducir las negociaciones del ALCA; asegurar que se alcance progreso en todas las áreas y Grupos de Negociación y abordar los asuntos no resueltos por éstos.

EL CNC creó 9 grupos de negociación: Acceso a Mercados; Inversión; servicios; Compras del Sector Público; Solución de Controversias; Agricultura; Derechos de Propiedad Intelectual; Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios y Políticas de Competencia. Constituyó asimismo tres Comités Asesores sobre: Economías más Pequeñas; Participación de la Sociedad Civil y Comercio Electrónico. Sus reuniones se realizaron en una sede rotativa (en Miami, E. U.: del 1 de mayo de 1998 al 28 de febrero del 2001; en Ciudad de Panamá, Panamá: del 1 de marzo del 2001 al 28 de febrero del 2003 y en México DF., México: del 1 de marzo del 2003 al 31 de diciembre del 2004).

Los principios que orientan la negociación son: a) Las decisiones se adoptan por consenso; b) El Acuerdo del ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC; c) El ALCA debe incorporar mejoras respecto de las reglas y disciplinas de la OMC cuando sea posible y apropiado; d) las negociaciones iniciarán simultáneamente en todas las áreas temáticas. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones del ALCA se deben tratar como partes de un compromiso único (single undertaking) que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordadas; e) El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, siempre que los derechos y obligaciones de tales acuerdos no excedan los derechos y obligaciones del ALCA f) Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente o como miembros de un grupo subregional que negocie como una unidad; g) Los derechos y obligaciones del ALCA deben ser comunes a todos los países, pero en la negociación de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas como períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre la base de caso por caso, para facilitar el ajuste de las economías más

⁶³ Fuente: Pagina web del ALCA: www.ftaa-alca.org

pequeñas; h) Todos los países deben asegurar que sus leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos estén acordes con las obligaciones del acuerdo del ALCA.

Las negociaciones, se realizan sin acceso del público y sin brindar información sobre su desarrollo. Los Ministros de Economía y Finanzas, toman nota de las recomendaciones del Foro Empresarial de las Américas cuyas reuniones son simultáneas a las de los ministros y presidentes de la región y que han sido valiosos aportes al proceso del ALCA.

La negociación sobre el texto de un borrador provisional del Acuerdo culminó en la Reunión en Buenos Aires, en abril del 2001, de los Ministros de Economía y Finanzas y el mismo fue suscripto por los Presidentes, en Québec, tercera Cumbre de las Américas. En la reunión de Toronto se decidió que los Grupos de Negociación deben preparar un borrador de sus respectivos capítulos que recoja los textos sobre los que se haya podido alcanzar consenso y consigne entre corchetes todos aquellos respecto de los cuales no se logró el consenso. Estos borradores se remiten al CNC a más tardar 12 semanas antes de las reuniones Ministeriales y el CNC debe a su vez compilar los textos proporcionados por los Grupos de Negociación y preparar un informe que es considerado en la reunión Ministerial. El procedimiento adoptado, similar al de la OMC tiene un objetivo político. El secreto de las negociaciones impide que el conocimiento de las discusiones y de los acuerdos parciales a los que se va arribando desate un debate público susceptible de obligar a los gobiernos a retirarse de las negociaciones. Y, ya aprobado el texto, cada gobierno podrá argumentar ante los legisladores que deben sancionar el Tratado y la opinión pública, que su rechazo implicaría –dada la unánime aprobación del texto por los Presidentes– el total aislamiento del país en el continente, así como el riesgo de enfrentar represalias.⁶⁴

4.3.2. La Integración del ALCA

Desde el punto de vista de la inserción internacional de América Latina, el ALCA supone la destrucción, en los hechos, de los tres acuerdos de integración regional existentes. Estos continuarán teniendo la atribución de fijar una política común frente a terceros al ALCA (éste impone la abolición de las barreras arancelarias entre sus miembros, pero no respecto a terceros). Pero la total apertura a los capitales norteamericanos, el juego de la cláusula de nación más favorecida (que supone la

⁶⁴ SHRYBMAN, Steven, *The World Trade Organization, A Citizens' Guide*, The Canadian Centre for Policy Alternatives, Ottawa, Ontario, y LORIMER, James and Co. Ltd, Halifax, Nueva Escocia, 1999. <http://www.canadians.org/>

transferencia a los capitales norteamericanos de las mayores ventajas que otorguen a capitales ajenos al área o a otros países de la región) y las limitaciones que implica el ALCA para el accionar de los Estados vaciará a estos acuerdos de todo contenido real.

El ALCA significa la pérdida de toda capacidad de desarrollar un proceso de integración autónomo respecto de Estados Unidos y de utilizar las políticas nacionales como un arma para ampliar los grados de libertad mediante el uso de la competencia entre los grandes Estados industriales y entre los capitales originarios de éstos.

La eventual aceptación del ALCA por los países del MERCOSUR resulta difícil de explicar. Para los países miembros el mercado norteamericano reviste una limitada importancia; cuentan, en lo que hace a Argentina y fundamentalmente a Brasil, con una estructura industrial mucho más compleja que la de los restantes países del área, la que sería fuertemente afectada por el establecimiento del área de libre comercio y son receptores muy importantes de inversión europea, para la cual estos mercados perderían gran parte de su atractivo, dado el libre acceso a los mismos del capital norteamericano.

La táctica brasileña para aceptar el inicio de las negociaciones al parece fue evitar divergencias con los otros miembros del MERCOSUR, lo que hubiera bloqueado el acuerdo subregional. Optó por acelerar la culminación del MERCOSUR para negociar luego, desde una posición fortalecida, las cláusulas del ALCA y el ritmo de la liberalización comercial.

La devaluación brasileña en 1999 y la rigidez cambiaria impuesta por la convertibilidad en la Argentina pusieron en crisis al MERCOSUR. Esto se vio agravado por la decisión de Chile, estado asociado al MERCOSUR, de efectuar negociaciones bilaterales con los EU; y sobre todo, la evolución de la situación económica y política en Argentina. El elevado endeudamiento de Argentina y el fuerte déficit en cuenta corriente crearon, una economía dependiente de la entrada externa de capitales para la expansión de su base monetaria y el repago de la deuda, una situación de estancamiento y de grave riesgo. Esta situación aumento la dependencia respecto a EU y los organismos internacionales. La situación en el MERCOSUR; la fuerte dependencia comercial respecto a E. U. de muchos países latinoamericanos y de la totalidad de los caribeños y la capacidad de presión estadounidense explican que las negociaciones sobre el ALCA hayan avanzado.⁶⁵

⁶⁵ HANSEN-Kuhn, Karen Investigación sobre Latinoamérica: Development Gap, Washington. <http://www.canadians.org/>

Sin embargo, al concluir la IV Cumbre de las Américas, el documento final presentó dos propuestas divergentes: la de Panamá, que propone retomar las conversaciones del ALCA en 2006; y la del MERCOSUR y Venezuela, que buscan dejar para después las discusiones. El problema es que, por un lado, se encuentra Estados Unidos y, por el otro, los demás países de la región. Y dentro de ese "resto" (sin incluir en este grupo a Canadá porque se cuece aparte), el MERCOSUR y en particular Brasil y Argentina tienen una importancia nada despreciable, pues son una tercera parte de la economía del total de los países latinoamericanos y del Caribe. Es por esta sencilla razón que Estados Unidos no quiere dejar fuera del **ALCA** al MERCOSUR, que son dominantes al sur del continente.

4.3.2.1. La Presidencia

Será rotativa cada 18 meses, o en el momento de la conclusión de cada reunión ministerial. Se ha designado, sucesivamente, a estos países como Presidentes del proceso del ALCA: Canadá, Argentina, Ecuador y Brasil y los Estados Unidos en forma conjunta.

Los Ministros Responsables del Área de Comercio.- Efectúan la supervisión final de las negociaciones, se reúnen, cada 18 meses, en el país que detenta la Presidencia del ALCA al momento de la reunión.

Los **Viceministros Responsables del Área de Comercio**, en su calidad de **Comité de Negociaciones Comerciales (CNC)**, orientan el trabajo de los grupos de negociación y de los otros comités y grupos y deciden sobre la estructura del acuerdo y otros temas institucionales, es responsable de asegurar la participación plena de todos los países en el proceso del ALCA, asegurar la limpieza de las negociaciones, supervisar la tarea de la Secretaría Administrativa y supervisar la identificación e implementación de medidas de facilitación de negocios. El Comité se reúne las veces que sean necesarias y, mínimo, dos veces al año en forma rotativa en diferentes países del hemisferio.

4.3.2.2. Comité de Negociaciones Comerciales

Hay comités y grupos que se encargan de temas relevantes para las negociaciones. El **Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas** sigue la evolución de las negociaciones evaluando las inquietudes e intereses de las economías más pequeñas y formula recomendaciones al CNC. Este Grupo ha procurado identificar las necesidades de las economías más pequeñas para brindarles asistencia técnica en materia de comercio

cuando participan de las negociaciones del ALCA y diseminar información sobre otras fuentes de asistencia técnica. Este comité de economías más pequeñas ha reconocido la "asimetría" entre los países de las Américas y la necesidad de elaborar un plan a fin de crear oportunidades para la participación de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo. No obstante, el plan es impreciso y consiste mayormente en suministrar una base de datos de necesidades de asistencia técnica de las economías más pequeñas. En ninguna parte del mandato de este comité se reconoce la disparidad entre los ricos y los pobres del hemisferio, dentro de cada país y entre naciones diferentes.

El comité de la sociedad civil.- reconoce que "la sociedad civil ha surgido como nuevo protagonista en el diálogo acerca del comercio". Si bien su mandato es recibir puntos de vista de la sociedad civil para analizarlos y presentar la gama de opiniones a los ministros de comercio del ALCA", el propósito de todo diálogo es "mantener la transparencia en el proceso de negociación y llevar a cabo las negociaciones de manera que se profundice el conocimiento y apoyo del público al ALCA". Parecería ser que el verdadero papel que juega el comité no es escuchar sino hacer un simulacro de diálogo real. Efectivamente, dice Stephenson, el beneficio del trabajo de este comité "podría aliviar la presión relacionada con problemáticas laborales y ambientales".

Los Ministros crearon **el Comité de Representantes del Gobierno en la Participación de la Sociedad Civil** con el objetivo de aumentar la transparencia del proceso de negociación y ampliar la comprensión y el apoyo del público en general, respecto al proceso. El ALCA es el primer proceso de negociación comercial significativo donde se ha establecido un grupo de estas características, desde el inicio de las negociaciones. En la primera etapa de negociaciones, el Comité sobre la Participación de la Sociedad Civil formuló su primera invitación pública a la sociedad civil de los países participantes del ALCA. A través de este mecanismo, se invitó a las partes interesadas a presentar sus puntos de vista sobre el proceso ALCA en una forma constructiva. Después de la Reunión Ministerial de Toronto se realizó una Segunda Invitación Abierta y se solicitó al Comité que resumiera nuevamente las opiniones recibidas para presentarlas a los Ministros. En este informe, los Ministros instaron a los representantes de la sociedad civil a continuar brindando sus aportes de forma constructiva sobre los asuntos relacionados con el comercio, de relevancia para el ALCA.

Otra característica única del proceso del ALCA es el **Comité Conjunto de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico**⁶⁶ que se creó para estudiar como ampliar los beneficios del mercado de comercio electrónico en el hemisferio, y como manejar este tema en el marco de las negociaciones. En Toronto, se creó un grupo de expertos ad hoc para que informara al CNC sobre la implementación de medidas de facilitación de negocios relacionadas con asuntos aduaneros.

El comité conjunto de expertos del sector público y privado en comercio electrónico, es un comité muy importante cuyo tema de concentración tiene todas las características de un sector emergente. Durante los últimos años ha habido un explosión de comercio electrónico. En el año 2000, las ventas vía comercio electrónico en Estados Unidos ascendieron a casi USD 30.000 millones, un aumento de 75% en un año. Para 2005 el comercio electrónico podría manejar un cuarto del comercio mundial. Estados Unidos ha identificado la meta de adoptar reglas mundiales para un régimen no regulador de comercio electrónico orientado hacia el mercado. Si se eliminan los impuestos en este tipo de comercio, se podría perder anualmente miles de millones de dólares, los que reduciría aún más las bases de financiamiento para programas gubernamentales.

El comité, dominado en gran medida por los más poderosos productores empresariales de hardware, software y equipos de comunicaciones Internet, tales como Microsoft y AT&T, ya ha realizado un análisis extensos sobre problemáticas relativas al comercio electrónico y ha intercambiado opiniones con otras organizaciones como la OMC y la OCDE. Ha encargado varios estudios clave sobre todos los aspectos del comercio electrónico y se está convirtiendo en el centro motriz de la familia del ALCA.

Apoyo Técnico y Analítico.- El Comité Tripartito, integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Comisión Económica para América y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), brinda apoyo técnico, analítico y financiero al proceso del ALCA, y mantiene la página oficial del ALCA. Las instituciones individualmente también brindan asistencia técnica en temas relacionados con el ALCA, especialmente a las economías más pequeñas.

⁶⁶ANDERSON, Sarah Investigación sobre comercio electrónico: of the Institute for Policy Studies, Washington <http://www.canadians.org/>

Apoyo Administrativo.- La Secretaría Administrativa del ALCA se localiza en la sede de las reuniones de los grupos de negociación. La Secretaría apoya las negociaciones desde el punto de vista logístico y administrativo y provee servicios de traducción e interpretación de documentos. La Secretaría es financiada por el Comité Tripartito.

4.3.2.3. Grupos de Negociación

Con el apoyo de un comité tripartito integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización de los Estados Americanos y la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL), se establecieron nueve grupos de trabajo encargados de las áreas principales de las negociaciones: servicios; inversiones; compras del sector público; acceso a mercados (cobertura de aranceles, medidas no arancelarias, procedimientos aduaneros, reglas de origen, normas y barreras técnicas contra el comercio); agricultura; derechos de propiedad intelectual; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; política de competencia y solución de controversias.

Por otra parte, el ALCA, contiene disposiciones en políticas de competencia, compras del sector público, acceso a mercados y solución de controversias que, junto con la inclusión de servicios e inversiones, podría socavar la habilidad de todos los gobiernos de las Américas para crear y mantener leyes, normas y reglamentos que protejan la salud, seguridad y bienestar de los ciudadanos y del medio ambiente que comparten. Además, los negociadores del ALCA han emulado a la OMC en vez del TLC en áreas clave de normalización y solución de controversias, donde las reglas de la OMC son más rigurosas.

Los negociadores del ALCA, alentados por las grandes empresas, han tomado los elementos más ambiciosos de todos los acuerdos comercio e inversiones mundiales y reunido en este pacto hemisférico. Al igual que en acuerdos como el TLC o la OMC, este tratado de libre comercio no contendrá en el texto principal ninguna garantía que proteja a los trabajadores, derechos humanos, seguridad social o normas sanitarias y ambientales.

Mandatos de los nueve grupos de negociación:

Servicios⁶⁷.- El -Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)- tiene el mandato de liberalizar el comercio mundial de servicios, incluso todos los programas públicos, y

⁶⁷ Report to the Trade Negotiations Committee, documento de acceso restringido del grupo de negociación sobre servicios del ALCA, donde se delinea su mandato, filtrado en octubre de 2000. <http://www.canadians.org/>

gradualmente eliminar las "barreras" gubernamentales contra la competencia internacional en el sector de servicios. El Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA propone incorporar al pacto hemisférico un acuerdo de servicios similar y conservar o expandir las disposiciones de "inversionista-estado" del TLC que confieren a las empresas el derecho de reivindicar sus intereses comerciales mediante tribunales comerciales de carácter vinculante. Si se unen estos poderes en un acuerdo, se dará a las transnacionales del hemisferio el derecho de competir en el sector de servicios subvencionados por el gobierno, incluso sanidad, educación, seguridad social, cultura y protección ambiental.

Con la liberalización de los servicios, para incorporarlos progresivamente al mercado, asistencias como la educación o la salud pública podrían resultar privatizados y manejados por transnacionales. El ALCA intentará prohibir los monopolios estatales. Las empresas y los inversores podrán demandar al estado si no permite la libre competencia en todos los ámbitos. Con esta especie de "privatización" de servicios estatales, millones de personas podrían quedar sin trabajo, si el gobierno no genera alternativas de empleo.

El mandato del grupo de negociación de servicios es: Establecer disciplinas para liberalizar gradualmente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio, en condiciones de certidumbre y transparencia y crear un marco que incorpore derechos y obligaciones en servicios de alcance integral. Se trata de un tratado diseñado para ser compatible con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) negociaciones sobre servicios de la OMC. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios fue establecido en 1994, al concluir la Ronda de Uruguay del GATT, y fue adoptado cuando se formó la OMC en 1995. Se trata de un "acuerdo de marco multilateral", que significa que en principio se define un amplio mandato y después se añaden nuevos sectores y reglas mediante negociaciones permanentes.

Básicamente, el GATS tiene como mandato restringir las acciones del gobierno con respecto a servicios por medio de un conjunto de limitaciones jurídicas de carácter vinculante con el soporte de sanciones comerciales ejecutadas por la OMC. El propósito fundamental es restringir el suministro de servicios de todos los niveles de gobierno y facilitar el acceso a contratos gubernamentales por parte de las empresas transnacionales en innumerables áreas, incluso sanidad, cuidado hospitalario, atención domiciliaria, odontología, puericultura, cuidado del anciano, educación-primaria, secundaria y postsecundaria-museos, bibliotecas, servicios jurídicos, asistencia social, arquitectura,

energía, servicios hídricos, servicios de protección ambiental, propiedad inmobiliaria, seguros, turismo, servicios postales, transportes, campo editorial, teledifusión, etc.

El tratado de servicios del ALCA tiene un alcance más amplio todavía que el del GATS. Además de incorporar "derechos y obligaciones integrales", será aplicable a "todas las medidas (que según Canadá significa 'leyes, reglas y otros instrumentos reguladores oficiales') que afecten al comercio de servicios, tomadas por todos los niveles de gobierno cuando éstos actúen según los poderes otorgados por las autoridades gubernamentales".

El acuerdo acerca de servicios, según el grupo negociador, debería tener "cobertura universal de todos los sectores de servicios". Se otorga a los gobiernos el derecho de regular estos servicios, aunque únicamente de maneras compatibles con las "disciplinas establecidas en el contexto del tratado del ALCA". El marco del tratado sobre servicios tiene seis elementos de consenso, incluyen: cobertura sectorial ("cobertura universal de todos los sectores de servicio"); tratamiento de nación más favorecida (el acceso otorgado a inversionistas/empresas de un país del ALCA deberá ser otorgado a inversionistas/empresas de todos los demás países del ALCA); tratamiento nacional (deberá darse a los inversionistas/empresas de todos los países del ALCA el mismo tratamiento que se da a los proveedores de servicio nacionales y locales); acceso a mercados ("disciplinas adicionales en relación con medidas que restringen la habilidad de los proveedores de servicio para ingresar en mercados"); transparencia (disciplinas "que hagan de conocimiento público todas las medidas pertinentes que podrían incluir, entre otros elementos, nuevas leyes, reglamentos, directrices administrativas y acuerdos internacionales adoptados por todos los niveles de gobierno que afecten al comercio de servicios"); denegación de beneficios ("los miembros del ALCA contarán con la capacidad para denegar los beneficios del acuerdo de servicios a un proveedor que no cumpla con los criterios establecidos". Los criterios incluirían "propiedad, control, residencia y actividades empresariales sustanciales).

Esta lista representa nuevos poderes de alcance integral de un tratado comercial que invalida la regulación gubernamental y otorga inmensas facultades a las empresas de servicios en un ALCA expandido. Por ejemplo, si se incluyen los derechos de tratamiento nacional en el ALCA, todos los servicios públicos de todos los niveles de gobierno se abrirían a la competencia de empresas de servicio extranjeras con fines de lucro. Este acuerdo prohibiría a todo gobierno nacional o subnacional ofrecer financiamiento

preferencial a proveedores nacionales en diversos servicios como sanidad, puericultura, educación, servicios municipales, bibliotecas, cultura, servicios hídricos y alcantarillado.

La combinación de este amplio acuerdo de servicios y la extensión de las reglas de inversión otorga poderes sin precedentes al ALCA y a los intereses privados que promueve el tratado. Por primera vez en un acuerdo de comercio internacional, las empresas de servicio transnacionales contarán con derechos competitivos en una gama completa de suministros de servicios gubernamentales y tendrán el derecho de enjuiciar a cualquier gobierno que se resista a indemnizarlas financieramente. Las palabras de Sherri Stephenson, Vicedirectora de Comercio de la OEA, muestran claramente que la meta real de este gigante del sector servicios e inversiones es reducir o destruir la habilidad de los gobiernos del hemisferio para suministrar servicios financiados por el sector público (considerados como "monopolios" en el mundo del comercio internacional):

Debido a que los servicios no se ven sujetos a barreras en forma de aranceles aduaneros o impuestos, el acceso a mercados se ve restringido por los reglamentos nacionales. Por lo tanto, la liberalización del comercio de servicios presupone la modificación de leyes y reglamentos nacionales, hecho que dificulta las negociaciones. El grupo de negociación de servicios del ALCA ha solicitado la organización de inventarios nacionales de medidas que afecten e inhiban el libre comercio de servicios.⁶⁸

Inversiones.- Pretende establecer "una estructura legal justa y transparente para incentivar las inversiones". Esa estructura legal estará por encima de los gobiernos nacionales y sobre ella influirán los países más poderosos, Estados Unidos a la cabeza. Tras él, las multinacionales ganarán más poderes, mientras se desmonta la capacidad de los gobiernos de asumir tareas como la salud o la seguridad social.

En materia de inversiones, el tema más debatido es el derecho que tendrán las compañías extranjeras y los inversores de demandar a los gobiernos por la aplicación de políticas que consideren interfieran con su derecho de generar ganancias. Este tema también ha sido objeto de críticas en el marco del TLC o NAFTA.

Nadie podrá vender un producto y/o servicio por encima o por debajo del precio "justo" del mercado. El problema es quién y cómo establecerá cuál es el precio justo de

⁶⁸GOULD, Ellen, Investigación sobre servicios: Vancouver, <http://www.canadians.org/>

mercado. Lo que para un país puede parecer muy barato, para otro es sólo el reflejo de mano de obra barata y/o mejor productividad, y nada tiene que ver con competencia desleal. Cómo establecer ese precio "justo" será tema central en las negociaciones.

En este contexto, el tamaño de la economía es determinante. Las más chicas temen inundarse de productos de países más grande, sin poder competir en cantidad ni precio. Descubrir nuevos mercados y jugársela por la calidad puede ser su única alternativa.

El grupo de negociaciones sobre inversiones tiene como mandato establecer un marco legal justo y transparente para promover las inversiones mediante la creación de un entorno estable y previsible que proteja al inversionista, sin crear obstáculos para inversiones provenientes del exterior del hemisferio. Se fundamenta en el capítulo acerca de inversiones del TLC, Capítulo 11, que según explica Barry Appleton, experto canadiense en aspectos jurídicos de comercio, "es el corazón y espíritu del TLC".

El TLC fue el primer tratado de comercio internacional del mundo en permitir que un interés privado, usualmente una empresa o sector industrial, pase por encima de su propio gobierno y, a pesar de no ser signatario del tratado, cuestione directamente las leyes, políticas y prácticas de otro gobierno miembro del TLC si esas leyes, políticas y prácticas inciden en los "derechos" de la empresa en cuestión. El Capítulo 11 otorga a la empresa el derecho de enjuiciar al gobierno por ganancias perdidas actuales y futuras que surjan a raíz de acciones de ese gobierno, sin importar la legalidad de dichas acciones o el propósito por el cual fueron efectuadas.

El Capítulo 11 fue empleado exitosamente por la empresa Ethyl Corp. de Virginia para obligar al gobierno canadiense a revocar la legislación que prohibía la venta transfronteriza de su producto, MMT, un aditivo para gasolina prohibido en muchos países y al que el primer ministro canadiense Jean Chrétien denominó "neurotoxina peligrosa". S.D. Myers, una empresa estadounidense de eliminación de residuos de PCB, también amenazó con utilizar el Capítulo 11 para obligar a Canadá a revocar la prohibición de exportaciones de PCB-interdicción a la que ese país se comprometió en cumplimiento de la Convención de Basilea, acuerdo que prohíbe el movimiento transfronterizo de desechos peligrosos. La compañía estadounidense encausó exitosamente al gobierno canadiense y percibió USD 50 millones por daños y perjuicios en relación con los negocios perdidos durante el plazo en que se mantuvo en efecto la prohibición.

Una empresa de exportación de agua, Sun Belt Water Inc. de Santa Bárbara, California, está enjuiciando al gobierno canadiense por 14.000 millones de dólares porque Columbia Británica prohibió la exportación de agua en gran cantidad en 1993, acción que imposibilitó el negocio de exportación de agua de la empresa en aquella provincia. Además, la empresa canadiense Methanex -la productora de metanol más grande del mundo- está enjuiciando al gobierno estadounidense debido a que California ordenó en 1999 retirar gradualmente a este contaminante empleado como aditivo de gasolina.

En 1996, Metalclad Corporation, la empresa estadounidense de eliminación de residuos, acusó al gobierno mexicano de violar el Capítulo 11 cuando el Estado de San Luis Potosí negó el permiso para reabrir las instalaciones de eliminación de desechos. El gobernador del estado ordenó la clausura del sitio después de que una auditoría geológica mostró que las instalaciones contaminarían el suministro local de agua. Posteriormente, el gobernador declaró que el sitio sería parte de una zona ecológica de casi 243.000 hectáreas. Metalclad dijo que esto constituía un acto de expropiación e inició una causa por daños y perjuicios. En agosto de 2000, un tribunal del TLC expidió un fallo a favor de la empresa y ordenó al gobierno pagar USD 16,7 millones a título de indemnización.

El grupo negociador de inversiones ha progresado en cuanto a la inclusión en el ALCA de los mismos derechos de inversionista-estado que constan actualmente en el TLC, en algunos casos potenciándolos, incluso: definiciones básicas de inversión e inversionista; alcance de su aplicación (sumamente amplio); tratamiento nacional (ningún país puede discriminar a favor de su sector nacional); tratamiento de nación más favorecida (el acceso que se otorga a inversionistas de un país miembro de ALCA deberá otorgarse a los inversionistas de todos los países miembros del ALCA); expropiación e indemnización por pérdidas (un "inversionista o empresa puede reclamar indemnización financiera por ganancias y negocios que se pierdan debido a la creación o implementación de reglamentos, incluso leyes ambientales, por parte del gobierno de otro signatario del TLC); personal clave (habilidad de las empresas para mover a sus profesionales y técnicos de un país al otro por encima del proceso normal de migraciones); requisitos de desempeño (limitación o eliminación del derecho de un país a exigir requisitos de desempeño en relación con inversiones extranjeras); y solución de controversias (un panel de burócratas designados del área comercial pueden invalidar la legislación gubernamental u obligar al gobierno en cuestión a pagar una indemnización a fin de mantener la legislación).

La inclusión de disposiciones sobre inversiones de tan amplio alcance representa una forma de introducir en el ALCA el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones, una propuesta de tratado sobre inversiones de la OCDE que fue abandonada en vista de la fuerte resistencia de la sociedad civil. En combinación con la propuesta de disposiciones fortalecidas sobre acceso a mercados, agricultura y derechos de propiedad intelectual, y la propuesta de disposiciones de amplio alcance sobre servicios y compras del sector público, estas disposiciones sobre inversiones otorgarán nuevos poderes a las empresas del hemisferio que les permitirán cuestionar los reglamentos y actividades del gobierno, y minar la habilidad de éste para proveer seguridad social y protección sanitaria a sus ciudadanos.

Compras del Sector Público.- El mandato del grupo de negociación de compras del sector público es: "ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público de los países del ALCA" dentro del nuevo acuerdo. Esto se logrará mediante "un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público" que asegure "la no discriminación en las compras del sector público" y "un examen imparcial y justo para la resolución de los reclamos y apelaciones relativos a las compras del sector público". El mandato del ALCA en lo que respecta a las compras del sector público parece ir más allá que su contraparte de la OMC -el tratado de la OMC sobre compras del sector público- cuyo fin es evitar que los gobiernos fomenten el desarrollo de la economía nacional al momento de comprar bienes. Las medidas afectadas por la OMC incluyen aquellas que favorecen a los proveedores locales o nacionales, establecen normas de contenido nacional o imponen reglas de inversión en la comunidad. No obstante, por el momento, la OMC no ejecuta las reglas de acceso a mercados o tratamiento nacional en la compra de bienes y servicios gubernamentales directos.

Sin embargo, el grupo de negociación del ALCA parece ir mucho más lejos, al abrir *todas* los contratos, servicios y bienes gubernamentales a licitaciones en las que podrán participar otras empresas de los países del ALCA. El grupo de negociación ha solicitado un inventario de los sistemas de clasificación internacionales pertinentes, como también una compilación de las estadísticas de compras de cada gobierno.

Acceso a mercados

Tarifas arancelarias, que serán eliminadas sin derecho a imponer barreras no tarifarias, por ejemplo para la defensa del ambiente.

Una vez firmado el tratado del ALCA, gravar con impuestos las exportaciones o limitar las importaciones será una misión imposible para cualquier país miembro. Aún cuando el gobierno esté afrontando escasez de alimentos o quiera mantener en casa recursos naturales como el petróleo, el gas o el agua, no podrá frenar la salida del país de estos productos, aún cuando sea una "necesidad nacional". El ALCA no se lo permitirá.

Pero la medida va más allá, el acuerdo incluirá la eliminación de las barreras comerciales no arancelarias, es decir, a partir de la firma del acuerdo, no podrán existir en el país restricciones de salud o medioambientales para el ingreso de productos.

El mandato del grupo de negociación de acceso a mercados es elegir una metodología y un cronograma para la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, y acordar el ritmo al que se reducirán estos. Los aranceles son impuestos fronterizos; bajo el TLC y la OMC, se han eliminado en gran medida en Canadá y las Américas.

Las barreras no arancelarias comprenden todas las reglas, políticas y prácticas gubernamentales, aparte de los aranceles, que pueden tener impacto en el comercio. Potencialmente, las barreras no arancelarias incluyen todo lo que hacen los gobiernos, incluso la prestación de servicios y la protección de la salud y la seguridad de sus ciudadanos. Su inclusión en el mandato de este grupo de negociación expande considerablemente el alcance de las disposiciones de acceso a mercados del TLC.

Estas disposiciones se expanden también de otra forma importante. Según el TLC, el acceso a mercados está sujeto a tratamiento nacional. Esto significa que los bienes importados provenientes de otro país del TLC deben ser tratados "no menos favorablemente" que los bienes nacionales. Sin embargo, el tratamiento nacional que dispone el TLC no se extiende a las compras del sector público o a subsidios nacionales, y se lo aplica a servicios únicamente de forma limitada. Esto protege a la mayoría de los programas gubernamentales en caso de que se cuestione el tratamiento nacional.

Bajo el ALCA, parece ser que las reglas de acceso a mercados tendrán una cobertura más amplia de los servicios. Las restricciones en materia de compras del sector público que permiten a los gobiernos proteger a proveedores locales serán sujetas a dudas debido a la expansión del mandato de las disposiciones sobre compras del sector público.

Por otra parte, se ha asignado al grupo de negociación de acceso a mercados la tarea de identificar y eliminar "las barreras técnicas comerciales" al igual que en la OMC.

El **acuerdo sobre barreras técnicas al comercio (TBT)** de la OMC es un régimen internacional para armonizar las normas aplicables al medio ambiente y otros sectores que crea un techo aunque no un piso para tal reglamentación. Según las reglas del acuerdo, una nación debe estar preparada a demostrar, en caso de ser cuestionada, que sus normas ambientales y de seguridad son "necesarias" y requieren "los medios menos restrictivos desde el punto de vista comercial" para lograr las metas de conservación, seguridad alimentaria o normalización sanitaria. Esto significa que una nación tiene la obligación de demostrar un elemento negativo a saber, que no existe ninguna otra medida compatible con la OMC que proteja el medio ambiente. El acuerdo TBT de la OMC establece también un código de procedimiento oneroso para establecer nuevas leyes y reglamentos tan exigentes que sería muy difícil para cualquier nación cumplir con ellos.

Si bien el TLC contiene disposiciones acerca de normas técnicas, éstas no son tan rigurosas como las del acuerdo TBT de la OMC. El TLC sí exige que las barreras técnicas no constituyan "un obstáculo innecesario al comercio". Sin embargo, el TLC reconoce el derecho de todas las partes a mantener normas y medidas reguladoras que promuevan un nivel más alto de protección que el que se lograría con medidas fundamentadas en normas internacionales, siempre y cuando estas normas se apliquen de manera que no discriminen entre bienes importados y nacionales. Al elegir las disposiciones más estrictas de la OMC, los negociadores del ALCA han introducido restricciones más duras en los gobiernos de América y han limitado su derecho a regular los intereses de sus ciudadanos.

Agricultura.- El mandato del grupo de negociación de agricultura es eliminar los subsidios de exportación agropecuaria que afectan al comercio en el hemisferio, sobre la base del acuerdo sobre agricultura (AOA) de la OMC; "disciplinar" otras prácticas agrícolas que distorsionan el comercio; y garantizar que las "medidas sanitarias y fitosanitarias" no se usen como una barrera oculta al comercio, usando al acuerdo de la OMC como modelo. El acuerdo de la OMC establecen reglas sobre el comercio de alimentos y restringe las políticas agrícolas nacionales en lo que compete al nivel de apoyo a los agricultores, la capacidad de mantener reservas de alimentos de emergencia, el establecimiento de reglas de seguridad alimentaria y la habilidad de garantizar el suministro de alimentos.

El acuerdo de la OMC sobre la aplicación de *normas sanitarias y fitosanitarias (SPS)* establece restricciones para las políticas gubernamentales relativas a la seguridad de alimentos y salud animal y vegetal, desde plaguicidas y contaminantes biológicos hasta la

inspección de alimentos, etiquetado de productos y alimentos genéticamente modificados, Al igual que en el caso del TBT, el acuerdo SPS de la OMC va más lejos que el TLC.

La disposiciones del TLC en sí mismas no imponen normas específicas; establecen un enfoque general para garantizar que las medidas SPS se empleen por razones científicas legítimas y no oculten barreras al comercio. Los países miembros están aún facultados para tomar medidas SPS a fin de proteger la vida y la salud de humanos, animales y plantas en niveles que consideren "adecuados". Mientras el TLC "alienta" a las partes para que armonicen sus medidas sobre la base de las normas internacionales pertinentes, la OMC tiene como meta retirar el poder de decisión de los gobiernos nacionales con respecto a salud, alimentación y seguridad, y otorgárselo a entidades normalizadoras internacionales como Codex Alimentarius, un grupo elite de científicos con sede en Ginebra, controlado mayormente por las grandes empresas agroalimentarias.

El acuerdo SPS de la OMC ha sido utilizado para derrotar al "principio de precaución"; según el acuerdo, éste no constituía fundamentos suficientes para establecer controles reguladores. (El principio de precaución permite realizar acciones reguladoras cuando hay riesgos de daño, mismo si hay incertidumbre científica sobre el alcance y la naturaleza del impacto potencial que podría tener un producto o práctica.) Al elegir el acuerdo SPS de la OMC y no las disposiciones SPS del TLC, quienes elaboran el tratado del ALCA apuntan a retirar el derecho de los gobiernos individuales de las Américas a crear normas en las áreas cruciales de sanidad, seguridad alimentaria y medio ambiente.

Derechos de Propiedad Intelectual.- El mandato del grupo de negociación de derechos de propiedad intelectual es reducir las distorsiones del comercio hemisférico y promover y fijar una adecuada y eficaz defensa de los derechos de propiedad intelectual. El término propiedad intelectual se refiere a tipos de propiedad intangible como patentes, que generalmente otorgan al titular un poder exclusivo. Las reglas comerciales de propiedad intelectual extienden este derecho exclusivo, a menudo ejercido por las empresas, a otros países signatarios del acuerdo. A partir del 1º de enero de 2000, todos los países del ALCA están sujetos a las reglas del *Acuerdo sobre aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio* (TRIPS).

Este acuerdo establece reglas mundiales aplicables sobre patentes, copyright y marcas registradas. Actualmente ha trascendido más allá del alcance inicial de proteger

invenciones originales o productos culturales y ahora permite patentar plantas, formas animales y semillas. Promueve la prioridad de los derechos privados de las empresas por encima de los de las comunidades locales y su patrimonio genético y medicina natural. Permite a las empresas farmacéuticas mantener la carestía de las medicinas; últimamente, el acuerdo TRIPS fue invocado para evitar que los países en desarrollo suministren medicinas genéricas más baratas a los pacientes de SIDA del Tercer Mundo.

El grupo de negociación de propiedad intelectual del ALCA ha especulado que podría ir más lejos que el acuerdo TRIPS de la OMC en ciertas áreas no especificadas. Sin duda, al contar con los poderes adicionales del Capítulo 11, la cláusula de inversionista-estado, los derechos de propiedad intelectual del ALCA se beneficiarán de poderes de ejecutabilidad adicionales como ser multas en efectivo y penas severas.

Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios.- El mandato de este grupo de negociación es "examinar formas de profundizar las disciplinas existentes que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC y llegar a un entendimiento común con miras a mejorar, de ser posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio en el Hemisferio". Según los acuerdos del ALCA, estas medidas se ajustarán a las aplicadas por la OMC, que fija las excepciones en que se permite el subsidio, siempre a favor de los países desarrollados.

El acuerdo de la OMC establece límites con respecto a lo que los gobiernos pueden y no pueden subsidiar. Muchos países en desarrollo lo han criticado severamente por favorecer a los países del Hemisferio Norte y a las grandes empresas agroalimentarias. Además, el Artículo XXI del GATT exime a las actividades de la esfera militar, incluso subsidios masivos gubernamentales para la investigación y exportación, a fin de proteger los "intereses esenciales de seguridad" de los gobiernos. Debido a que la exención de seguridad protege a la industria bélica contra un cuestionamiento de la OMC, fomenta el gasto de los gobiernos en el sector militar y cualquier industria relacionada a la seguridad nacional. Considerando que la mayoría del gasto militar se concentra en las economías de unos pocos países del Hemisferio Norte, la exención de seguridad de la OMC otorga a estos países una inmensa ventaja competitiva por encima de los países más pequeños.

Las políticas de competencia.- Según el ALCA, significarán que los Estados deberán renunciar al control de empresas públicas como Petrobras en Brasil o el cobre en Chile. Éstas serán absorbidas, en el marco de la "libre competencia", por multinacionales.

El libre comercio no sólo se refiere a productos, sino también a los "servicios", como banca, seguros, telecomunicaciones y hasta aquellos que comúnmente provee el gobierno, como agua, educación, servicio policial, servicios de salud, etc. Si el gobierno decide suministrar por completo alguno de estos servicios, deberá afrontar las reglas del libre comercio y pagarle una compensación a cualquier compañía que sienta que quedó fuera del "negocio". Esta medida no es del agrado de los países pequeños y por eso, hay un debate entre si éstos deben o no abrir sus mercados nacionales a los servicios.

Desmantelará la capacidad de los gobiernos de decidir sobre las contrataciones públicas. Éstas entrarán a licitaciones en las que empresas nacionales y extranjeras se someterán a las mismas reglas. Es decir, que por razones de conveniencia, confianza y control, un gobierno no podrá privilegiar a una empresa nacional por sobre una transnacional. A partir del ALCA, cuando un gobierno (ya sea nacional, provincial o municipal) decida hacer un contrato de compra/venta con alguna firma, el criterio para evaluar dicho contrato será precio y calidad. Ya no serán posibles los "favoritismos".

El mandato del grupo de negociación de política de competencia es "garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA, no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas". Este grupo acordó "Avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de prácticas empresariales anticompetitivas" y "desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre libre competencia entre y dentro de los países del Hemisferio".

La meta de la política de competencia, elemento relativamente nuevo en las negociaciones comerciales, es reducir o eliminar las prácticas que parezcan proteger los monopolios nacionales. Canadá propone que cada país adopte medidas e "inicie la acción necesaria" para "proscribir la conducta comercial anticompetitiva".

Aparentemente, la meta es promover la competencia; pero el resultado, particularmente para los países en desarrollo, es que a menudo se ven obligados a desmembrar los monopolios existentes para ofrecer a las empresas transnacionales

extranjeras la excelente oportunidad de comprar las empresas nacionales más pequeñas y establecer un nuevo monopolio protegido por acuerdos de la OMC tales como TRIPS y el Acuerdo de Servicios Financieros que protegen las mega-fusiones mundiales.

Solución de Controversias

El tiro de gracia para los gobiernos, que no podrán defender los intereses de sus países, porque serán sujetos a tribunales internacionales de arbitraje cobijados por el BM. El mandato del grupo de negociación de solución de controversias es "establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para solucionar controversias entre los países del ALCA" y "diseñar medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA".

Queda aún por verse si el mecanismo de solución de controversias será una copia del modelo del TLC o de la OMC. Sin embargo, el mandato de grupo de negociación incluye "tomar en cuenta, entre otros, el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias de la OMC". De ser éste el caso, es más probable que el sistema del ALCA para la solución de controversias entre gobiernos se asemeje más al de la OMC que al del TLC.

Bajo el TLC, si un país pierde un caso frente al panel de solución de controversias debe aceptar el fallo y ofrecer una "indemnización adecuada" al otro país o verse sujeto a represalias en forma de "beneficios equivalentes". El TLC no crea un conjunto común de leyes comerciales para los países miembros. Los paneles de solución de controversias del TLC fallan sobre la base de las leyes comerciales nacionales del país importador.

Por otra parte, la función del panel de solución de controversias de la OMC es decidir si la práctica o política en cuestión de un país determinado constituye efectivamente una "barrera al comercio", e invalidar la práctica disputada si se considera que así debe ser. Bajo la entidad de solución de controversias de la OMC, un país, que a menudo actúa en nombre de sus propios intereses empresariales, puede cuestionar las leyes, políticas y programas de otro país e invalidar sus leyes nacionales. El país que pierde tiene tres opciones: cambiar su legislación a fin de que corresponda con el fallo de la OMC; pagar permanentemente una indemnización en efectivo al país ganador; o verse sujeto a sanciones comerciales severas y permanentes por parte del país ganador.

Decenas de leyes nacionales y estatales sobre sanidad, seguridad alimentaria y medio ambiente han sido derogadas mediante este proceso de la OMC. Sobra decir que los fallos afectan a los países más pobres de manera diferente que a los ricos. Las sanciones aplicadas a países que dependen de uno o dos cultivos de exportación para sobrevivir pueden ser devastadoras. No es de sorprenderse que la mayoría de las impugnaciones de la OMC fueron iniciadas por países ricos. Efectivamente, Estados Unidos promovió casi la mitad de las 117 impugnaciones iniciadas entre 1995 y 2000.

Por supuesto, el recurso a "inversionistas" privados (empresas) que consta en el Capítulo 11 del TLC no existe en la OMC. Parecería ser que los negociadores del ALCA elegirán conservar los poderes de composición privada de controversias que contienen las disposiciones inversionista-estado del TLC, y a la vez optar por las condiciones más exigentes de la OMC en cuanto a controversias entre estados. Esto correspondería con las demás propuestas del ALCA; sea cual fuere el modelo existente o propuesto que contenga las "disciplinas" más fuertes, éste es el modelo que elegirá el ALCA.

4.4. Lo Político y lo Social tan Importantes como el Comercio en el ALCA

Debemos recordar que las cumbres presidenciales del ALCA incluyeron declaraciones sobre temas sociales y de desarrollo que se traducían en programas de acción. También es necesario recordar que no se han cumplido esas declaraciones. Es más: las negociaciones comerciales corren por canales independientes y sin conexiones con los "planes de acción" de las Américas. En algunos casos las medidas comerciales propuestas en el ALCA impedirían las medidas, como por ejemplo políticas de promoción del empleo. Por otro lado, los países americanos tienen posiciones complejas y a veces contradictorias, y donde los temas sociales están en segundo plano. Repasemos algunos ejemplos: México esta molesto con la timidez del proyecto de legalización de migrantes dentro de E.U.; Chávez es mirado con recelo por algunos de sus vecinos; Brasil exige una nueva política comercial pero nada dice del endeudamiento externo ni del papel del FMI, mientras que Argentina los cuestiona; y así sucesivamente se observan las más diversas posturas.

El temario de las cumbres incluye el fortalecimiento democrático, los aspectos sociales vinculados al crecimiento económico, la seguridad hemisférica y la lucha contra el terrorismo. Más allá de esa agenda oficial, el tema de la deuda externa merecería ser tratado con más atención en el encuentros presidenciales. Sin embargo no hay posiciones

coordinadas, Brasil, que arrastra una enorme deuda de más de 200 mil millones de dólares, no parece dispuesto a cuestionarla, el gobierno ha seguido las más rígida ortodoxia económica, incluyendo duras medidas financieras y el cumplimiento de las obligaciones que le impone el endeudamiento. La administración Lula no cuestiona esa situación, aceptó las condiciones del FMI antes de las elecciones, y volvió a hacerlo ya en el gobierno. Ese acatamiento ha alejado por momentos a Brasil de las posiciones de Argentina, que una y otra vez mantiene entredichos con los técnicos del FMI. La posición más dura sobre la deuda externa y el papel del FMI es la de Argentina. Estados Unidos mira con preocupación la posición de Argentina. La polémica con Argentina incluye la forma en que se abordan los compromisos financieros y las relaciones con el gobierno de Cuba. Además el Departamento de Estado de EU manifestó estar "preocupado y decepcionado" con la posición Argentina respecto a Cuba. La respuesta de Kirchner fue rápida y dura, su posición recibió el apoyo de Brasil y Venezuela.⁶⁹

Más allá de las declaraciones generales, el énfasis de EU está en el tema seguridad, y en especial en promover que los países Latinoamericanos ratifiquen la Convención Interamericana contra el Terrorismo (los miembros actuales son México, Perú, El Salvador, Nicaragua, Canadá y Antigua y Barbuda). Sin embargo no se ha alcanzado un acuerdo en cómo se presentará esta cuestión en la declaración final. Es más, y tal como sucedió en Cancún y en Miami, el borrador de declaración final que están analizando los delegados de los 34 países sigue repleto de corchetes por puntos que no han sido acordados. Hasta ahora los gobiernos apenas han apoyado posiciones muy vagas y con pocas medidas concretas. La cumbre presidencial corre el riesgo de considerar este problema una vez más apelando a las aspiraciones, y sin avanzar en una reforma económica que permita atacar la raíz de la génesis de la pobreza. Ese problema se repite en todos los países, sea Estados Unidos como Brasil, Honduras como Perú. A nivel continental es todavía más grave ya que las imposiciones comerciales del proyecto ALCA, incluso en su versión "light" constituyen impedimentos para avanzar en una agenda de lucha contra la pobreza.⁷⁰

Los arquitectos del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) tienen la intención de que éste sea el acuerdo de libre comercio de más amplio alcance que se haya

⁶⁹ Fuente: página web de la BBC de Londres, news.bbc.co.uk/1/hi/spanish/news

⁷⁰ GUDYNAS, Eduardo analista de información en D3E (Desarrollo, Economía, Ecología y Equidad América Latina).

firmado en la historia. Si bien el modelo se fundamenta en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el ALCA trasciende el alcance y poder del TLC.

4.5. Análisis: Los Alcances del ALCA

Las opinión de hombres de negocios, de banqueros de Wall Street, de los editores financieros y de los representantes del gobierno en Washington y la lectura de periódicos económicos y documentos públicos indican que el ALCA goza de un apoyo entusiasta y casi unánime en Estados Unidos. La confederación sindical AFL-CIO (American Federation of Labour merged with Congress of Industrial Organisations), está tratando de imponer tarifas a las exportaciones de América Latina para proteger a los trabajadores estadounidenses, pero a excepción de grupos afines a iglesias cristianas y de las organizaciones latinoamericanas de solidaridad que se oponen al ALCA, el resto de la opinión pública estadounidense ni siquiera conoce la existencia de este acuerdo comercial.

La transición, de los beneficios exorbitantes al ALCA, de 1990 al 2002 la "edad de oro del neoliberalismo" los bancos y las compañías multinacionales obtuvieron un trillón de dólares en beneficios, intereses de la deuda y regalías provenientes de América Latina. Además, la elite latinoamericana expatrió cerca de 900 mil millones de dólares de "dinero sucio" (fondos de origen ilícito) por mediación de los bancos de EU y europeos. Éstos, en el mismo periodo, obtuvieron más de 4000 bancos públicos, compañías de telecomunicaciones, de transportes, petroleras y mineras, y de venta al por menor en Latinoamérica, sobre todo en Argentina, México y Brasil. El superávit comercial de EU con América Latina subsanó más del 25% de su déficit con Asia o más del 50% con Europa.

Las tasas de beneficios e intereses de las compañías multinacionales y de los bancos estadounidenses en Latinoamérica duplicaron y triplicaron su rentabilidad en los EU. Dichas empresas, al relocalizarse en el cono sur, redujeron sus gastos laborales en un 70 a 80%; la parte del mercado de venta al por menor en Latinoamérica se incrementó de manera exponencial por mediación de los bancos y de las compañías filiales, sobre todo en la comida rápida, en los centros comerciales y en los bienes raíces. En otras palabras, las políticas de "libre mercado" generaron resultados totalmente opuestos: por un lado, los beneficios enormes y la mayor presencia de multinacionales estadounidenses en América Latina de todo el siglo XX y principios del XXI y, por el otro, el crecimiento más bajo durante el mismo período en la región, especialmente en Argentina, Brasil y México. La

pobreza y el estancamiento de América Latina es producto de la concentración y la centralización de la riqueza, así como de la expansión de los Estados Unidos.

Los banqueros estadounidenses opinan que los regímenes "neoliberales" fueron un éxito y consideran que el ALCA ahondará y prolongará los años dorados de 1990 a 2002. Las transferencias masivas de riqueza hacia el "norte" han limitado la acumulación y el desarrollo local; la privatización ha conducido a beneficios cada vez mayores y a un desempleo creciente; la desregulación bancaria ha permitido que los bancos de EU se apropien de los ahorros locales y trasladen de forma ilegal millones de fondos ilícitos de América Latina a Estados Unidos, mientras que los productores locales se enfrentaban a elevadas tasas de interés y a un crédito exiguo; el "proteccionismo y el mercado libre" desiguales han conducido al control del comercio al por menor, de las telecomunicaciones y de los bienes raíces por parte de las compañías estadounidenses, así como a cupos y restricciones a las exportaciones latinoamericanas de productos agrícolas (cítricos, azúcar, algodón, langostinos, etc.), del transporte, de los textiles y de otras muchas mercancías.

Si excluimos el petróleo y los productos de las plantas de montaje -de propiedad extranjera-, que poseen un bajo valor añadido, el porcentaje de las exportaciones latinoamericanas en comparación con las exportaciones Estadounidenses ha disminuido ampliamente. Si este enorme volumen de riqueza que se esfumó en dirección de los EU se hubiese invertido en América Latina durante la pasada década, el nivel de vida habría aumentado allí un 40% y los sistemas nacionales de salud y educación habrían mejorado.

La conclusión es clara: el apoyo de EU al ALCA se debe al gran beneficio que obtiene con las políticas de libre mercado y a que el acuerdo consolidará el marco necesario para la continuidad de las ganancias. La desintegración de las economías de América Latina y la descomposición de sus sociedades solo entraría en los cálculos de Wall Street y Washington si llegaran a producirse revueltas populares, en cuyo caso Washington está presto a imponer un control militar, pero no a modificar las condiciones de explotación.⁷¹

¿Qué depara el futuro para América Latina bajo el ALCA? .- Se promete todo tipo de cosas a los países de Centroamérica, Suramérica y el Caribe con respecto al ALCA: se les dice que el comercio y las inversiones más liberalizadas crearán la potencia comercial más grande de la historia, ofreciendo prosperidad a los habitantes de la región.

⁷¹ JAMES PETRAS Profesor de Ética Política en la Universidad de Binghamton, Nueva York.

En realidad Latinoamérica ha vivido bajo el modelo del ALCA desde hace más de una década. Se fundamenta en los programas de ajuste estructural del BM y del FMI que los latinoamericanos ya conocen bien. En primer lugar, fueron los criterios imperativos de liberalización y privatización del ajuste estructural los que ocasionaron el desmantelamiento de su infraestructura públicas. A fin de cumplir con los requisitos de alivio de la deuda, decenas de países americanos se vieron obligados a abandonar los programas sociales, lo que permitió a empresas extranjeras con fin de lucro entrar y vender sus "productos" de sanidad y educación a los "consumidores" que pudiesen pagar.

Hoy, estos países tienen permiso para mantener dichos programas solo para los más pobres. No obstante, estos servicios son tan inadecuados que las empresas no tienen interés y, por ende, millones de habitantes del hemisferio no cuentan con los elementos básicos de educación y salud. No es de sorprenderse que los países latinoamericanos sufran una invasión de empresas de salud de EU, tales como Aetna International y American International, firmas que tienen una crecimiento anual de 20% en la región.

Bajo el ALCA, el proceso se acelerará, lo que eliminará por completo la medicina tradicional, la educación y la diversidad cultural. Efectivamente, la meta es lograr una armonización mundial económica y cultural, según un funcionario estadounidense de la OMC, declara que "no se detendrá hasta que los extranjeros empiecen a pensar como americanos, actuar como americanos y, sobre todo, comprar como americanos".

La última década de liberalización de comercio e inversiones causó mucha amargura en Latinoamérica. La tasa de interés sobre las deudas aumentó del 3% en 1980 a más de 20% en la actualidad. Latinoamérica, tiene la tasa de distribución de ingresos no equitativa más alta del mundo. Tras tomar la medicina del libre mercado, hay más pobreza que en 1980 y el poder adquisitivo del trabajador ha decaído un 27%. El 85% del crecimiento laboral ha ocurrido en el sector precario, sin protección o beneficio alguno.

México, con años en el TLC, posee un nivel de pobreza sin precedentes de 70%. Durante esos años el salario mínimo perdió más de tres cuartos de su poder adquisitivo. Actualmente hay 90 millones de latinoamericanos indigentes y 105 millones sin acceso a servicio médico. El número de niños que trabajan creció drásticamente; hoy al menos 19 millones de niños trabajan en condiciones terribles. El movimiento para explotar los recursos naturales de la región causó una degradación masiva del medio ambiente y el

uso de plaguicidas y fertilizantes se triplicó desde 1996; existen hoy 80.000 sustancias químicas que se producen y utilizan en las Américas.

El empleo de los recursos naturales latinoamericanos por parte de empresas canadienses y estadounidenses aumentará bajo el ALCA. Las empresas transnacionales de minería, energía, agua, ingeniería, silvicultura y pesca tendrían acceso a los recursos de cada país y contarían con el derecho de impugnar al gobierno que tratase de limitar dicho acceso, Utilizando las disposiciones de inversionista-estado. La capacidad de los gobiernos para proteger el medio ambiente o establecer normas ambientales respecto a la extracción de recursos naturales se reduciría al igual que el derecho de garantizar que las actividades de las empresas extranjeras generen empleos en el lugar.

4.6. La Postura de México en las Negociaciones del ALCA

Es difícil predecir qué ocurrirá con América Latina de aprobarse la propuesta del ALCA. Pero la experiencia de México en el TLCAN ofrece ejemplos de lo que puede ocurrir. Por un lado, hubo un gran aumento de las exportaciones mexicanas, y desarrollo de la economía. La liberalización comercial vinculada a los EU terminó acentuando el patrón exportador de algunos recursos naturales, y por lo tanto aumentan sus impactos sociales y ambientales. Diversos estudios dudan que se pueda expandir un incipiente sector manufacturero al tener que competir con productos industrializados de EU y Canadá.

Por otro lado ciertos sectores mexicanos recibieron un duro golpe, en particular el agrícola (la producción de maíz, devastada por importaciones de EU de grano subsidiado). Recordemos que Estados Unidos es un gran productor y exportador en casi todos los rubros agroalimentarios propios de varios países latinoamericanos (como soja, carne, leche, maíz, trigo, etc.). Consecuentemente, la apertura hacia el ALCA podría causar una invasión de productos agroalimentarios subsidiados, impactando sobre campesinos y pequeños productores rurales. Para los agricultores mexicanos, las únicas áreas beneficiadas por el TLC han sido las de hortalizas y frutas, que constituyen el 8,4% de la superficie sembrada y están bajo control, en su mayoría, de grandes empresas nacionales y norteamericanas. Mientras, el grueso de la producción agrícola, pecuaria y forestal fue sacrificada, en especial la producción de granos básicos que ocupan el 71% de la superficie agrícola y a la que se dedican 3.2 millones de agricultores. Después del TLC, 25 millones de personas se encuentran en extrema pobreza y 15 millones han emigrado del

campo a la ciudad. Actualmente, hasta la harina para las tortillas está en manos de empresas norteamericanas. Una sola empresa controla el 70% del mercado.

Tanto la negociación actual, como un futuro acuerdo, lucen sumamente asimétricos. El Producto Interno Bruto mexicano aumentó menos del 1% desde su entrada al TLC y el cuento de las exportaciones se relata en una sola frase: entra materia prima, se la elabora con mano de obra barata y se la exporta dejando muy poco a la economía mexicana.

No hay como contrabalance un proceso de integración en otras esferas, como la política, cultural, etc. El caso del TLCAN es ilustrativo: allí los ciudadanos mexicanos siguen necesitando pasaporte y visa para viajar a los EU No existen, ni están previstos, procesos de equivalencia en planos no económicos, especialmente el político.

Con todo, cualquier discusión sobre el ALCA en México, se da y se dará a la sombra del TLCAN El intercambio comercial con EU, que de por sí era elevado, ha aumentado desde que el tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994. De los cien mil millones de dólares en 1994, llegó casi a los 250 mil millones de dólares en el año 2000, antes de estancarse debido a la recesión en los EU⁷²; haciendo de México la octava potencia exportadora a nivel mundial. Este comercio creció año con año en un porcentaje de dos dígitos, con excepción de los últimos dos años. Así, México desarrolla hoy día alrededor del 90 por ciento de su comercio exterior con los EU, que arroja un superávit, que a primera vista es impresionante⁷³. En comparación, el comercio con Canadá, Centroamérica y América del Sur es casi insignificante. Aun con la situación actual no significa que el gobierno mexicano va a coincidir por completo con la posición negociadora de EU en torno al ALCA, pero tampoco que se vaya a alejar mucho de las propuestas estadounidenses.

La **Posición del Gobierno**. El actual gobierno continúa con la apertura económica, en este contexto histórico, el ALCA es una consecuencia lógica en la perspectiva del gobierno. El presidente Vicente Fox ha dicho que el TLCAN como el resto de los acuerdos bilaterales y regionales firmados entre los países de América Latina, deben "ensamblarse"

⁷² GEROLD SCHMIDT, *periodista, trabaja para diferentes medios de comunicación de México*, Estudios sobre el ALCA N°5 Santiago, Febrero de 2003

⁷³ Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, según El Financiero diario de circulación nacional, del 30 de diciembre de 2002, p.14. Los datos de la Secretaría de Economía (véase www.economia-snci-gob.mx/nueva-snci/Estad_stica/Expmx.htm, www.economia-snci-gob.mx/nueva-snci/Estad_stica/Impmx.htm y www.economia-snci-gob.mx/nueva-snci/Estad_stica/Balimx.htm) son ligeramente diferentes.

hacia un propósito final, el ALCA. Al mismo tiempo, el gobierno mexicano tiene el objetivo de terminar todos los TLCs pendientes antes de la entrada en vigor del ALCA, con lo que de cierta manera pierde relevancia la importancia y el impacto de este último para el país.

La apertura comercial y la liberalización de los últimos 20 años, ha apuntado hacia el fortalecimiento de algunos segmentos del sector exportador y de las empresas grandes. Un giro en la política económica hacia el mercado interno vendría a contradecir al ALCA, si éste se inscribe en la misma lógica del TLCAN y otros TLCs con la participación de México.

La SE es responsable de las negociaciones comerciales con los representantes de los otros países. Por su parte, y sin mencionar sus posibles efectos negativos, la SE parte de la presunción de que el ALCA permitirá diversificar significativamente los mercados mexicanos, posibilitará la generación de un gran potencial de ventas y de considerar también que las reglas homogéneas y transparentes del ALCA, promoverán el flujo de mercancías y servicios mexicanos en la región. El ministerio ve oportunidades para las Pymes de atender mercados específicos (hasta ahora son alrededor de 300 empresas que controlan el 90% de las exportaciones mexicanas). En este contexto, puede mencionarse que México tiene una balanza comercial deficitaria con la mayoría de las naciones del sur.

Un tema sensible, no solo en México, es el sector agropecuario. México cuenta con incontables pequeños productores, sin capacidad de competir a nivel internacional. La posición de la Secretaría Agraria en el debate sobre el capítulo agropecuario del TLCAN es tajante: Si los agricultores no logran hacerse eficientes, que se dediquen a otra cosa.

La **Opinión de los Empresarios**. Es que el ALCA puede proveer oportunidades, pero al mismo tiempo muestran cautela. Denominador común en la opinión de las instituciones empresariales es que el ALCA puede abrir otros mercados y diversificar la base de exportación. Sin embargo, la relación comercial con los EU deja poco margen para México y por ende, por lo menos a corto plazo, habrá poco impacto del ALCA. También hay la conciencia la bipolaridad entre los intereses de los EU, y las necesidades de los países de América Latina. El temor, de que finalmente las principales ventajas del ALCA puedan ser solamente para EU. Voces del Centro de Estudios Superiores del Sector Privado (CEESP), dependiente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE); así como de la Corporación Patronal de La República Mexicana (COPARMEX); o de la Cámara Nacional de

la Industria de la Transformación (CANACINTRA); recalcan la importancia de una posición unificada de los países latinoamericanos frente a EU, para lograr un comercio más justo.

La COPARMEX se pronuncia en favor de buscar una oferta complementaria, en vez de competitiva, de América Latina frente a los EU. El CEESP menciona la necesidad de revisar las reglas de acceso al mercado estadounidense y discutir los subsidios, en especial en el sector agropecuario. EL CEESP ve la mayor competencia en el contexto del ALCA como algo positivo, porque obliga a renovar e invertir; así como a aprovechar mejor las ventajas comparativas. La Coparmex cree, que México puede cumplir una función de bisagra entre los EU y América Latina. La posición más escéptica proviene del área del Comercio Exterior y Asuntos Internacionales de la Canacinttra, considerando al ALCA al como oportunidad y un reto frente a países dispuestos a competirle a México los mercados norteamericanos, enfatiza las asimetrías entre los 34 países participantes y en cuanto a la inestabilidad política y financiera de algunos países del continente. Se pronuncia a favor de fortalecer a los países débiles para que pueda haber un mercado que intercambiar.

El Vicepresidente de Comercio Exterior y Asuntos Internacionales de la CANACINTRA hace una crítica: "Si no se combate la pobreza y por el contrario se mantiene el estado actual de cosas, únicamente serán las empresas multinacionales las que intercambien bienes y decidan que hacer con los países; sus habitantes estarán condenados a ser simples espectadores pasivos y hambrientos en mayorías cada vez crecientes." La crítica implica un juicio negativo sobre el TLCAN, que rechaza el ALCA.

Partidos Políticos y el Poder Legislativo frente al ALCA. En el caso del ALCA la Cámara de Diputados podría reclamar su derecho de opinar, porque la desgravación de la mercancía prevista en el acuerdo afecta los ingresos del estado; y porque la aprobación de la Ley de Ingresos es principalmente competencia de la Cámara. Sin embargo ha sido prácticamente nula hasta ahora la discusión del ALCA en la tribuna parlamentaria. El debate sobre los problemas domésticos y sobre las diferentes controvertidas reformas que quiere implementar el gobierno, cuentan entre las causas, que explican este hecho.

De los partidos representados en el Senado solo el Partido del Trabajo (PT), tiene un documento que se refiere al ALCA y su contexto sociohistórico. El partido califica al ALCA como una expresión concreta de anexión de mercados y economías latinoamericanos por los EU; al que acusa de querer "intercambiar cuentas de vidrio y espejitos por oro". El PT

no rechaza completamente al ALCA; más bien aboga por la constitución de un bloque social y político de alcance continental, que reoriente el curso de la negociación hacia una integración económica para el "desarrollo real" de los pueblos y las naciones de América Latina. El PT toma como ejemplos positivos, las políticas compensatorias y subsidiarias en el ámbito social, en el proceso de la integración europea.

Para el Partido de la Revolución Democrática (PRD), el ALCA se percibe tal como el TLCAN, como "un proyecto de consolidación de la hegemonía norteamericana sobre América Latina y el Caribe, para seguir aprovechando, con ventajas y para su beneficio, nuestros recursos y la fuerza de trabajo latinoamericana"⁷⁴.

El PAN y el PRI, no tienen posición definida y/o no tienen interés en el ALCA. El PRI, que inició la liberalización de la economía, ha variado su discurso y se pronuncia en forma vaga en contra del neoliberalismo y la privatización del sector petrolero y energético.

La Confederación de Trabajadores de México (CTM), no dispone de un análisis o estrategia frente al ALCA. Pero la Unión Nacional de Trabajadores (UNT), surgida en 1997 de la alianza entre organizaciones disidentes de la CTM y sindicatos independientes. Con alrededor de 1.5 millones de afiliados procedentes de más de 300 sindicatos; incluyendo organizaciones como la de los telefonistas o la de la Volkswagen, ve el proceso como el intento de una anexión económica por parte de EU y lo contrasta con la Unión Europea y la integración económica de países como Portugal, Grecia y España. La UNT afirma que los TLC's no han beneficiado a la mayoría de la población, y ponen en peligro a la planta productiva nacional, la independencia y la soberanía alimentaria de México. No obstante, la crítica principal se dirige a la poca voluntad del gobierno para discutir claramente la negociación del ALCA con la sociedad, habiendo incluido para este propósito solo al sector empresarial. Bajo estas condiciones, la organización sindical condena el acuerdo de manera total. Sin embargo, parte de dos evaluaciones: Primero, que no hay forma de impedir el ALCA. Segundo, que aun hay posibilidad de incidencia para participar en el diseño de un ALCA que no sea copia del TLCAN. La UNT propone al gobierno una mesa de análisis, en donde los sectores de la sociedad mexicana negocien un consenso nacional.

En el 2002 el Frente Sindical Mexicano (FSM), se constituyó una tercera central obrera en México, que aglomera a unas 40 organizaciones sindicales, como el Sindicato

⁷⁴ CÁRDENAS, Cuauhtémoc en su discurso con motivo del 14 aniversario del PRD, el 21.10.02; véase www.prd.org.mx

Mexicano de Electricistas (SME). La FSM se entiende como un frente en contra del neoliberalismo, dado que sus organizaciones tienen posturas críticas en torno al TLCAN. En un futuro se puede esperar que sostengan una posición similar en torno al ALCA.

La **Iglesia y sus Críticas al Libre Comercio**. En México, con una población predominante católica, la iglesia es muy importante. El ALCA no era un objetivo específico para el análisis por parte de la iglesia, con una Conferencia Episcopal Mexicana (CEM) de composición plural y una - en teoría - separación entre las competencias del estado y la iglesia, la CEM es generalmente cautelosa en su apreciación sobre la política del gobierno. Sin embargo, con motivo del "Foro Global de la Sociedad Civil sobre Financiación para el Desarrollo Sustentable con equidad" y la "Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo" de la ONU, (Monterrey, 2002); la Comisión Episcopal de Pastoral Social elaboró un documento que critica el modelo de una economía de libre mercado como excluyente. En el "Segundo Encuentro Continental de Pastoral Social", (México, marzo 2003) en combinación con el "Congreso Latinoamericano y del Caribe" de Caritas, el tema globalización y los tratados de libre comercio ocuparon el lugar central. Se señaló la caída de la producción rural, la extranjerización de empresas nacionales y la creciente dependencia económica, política y cultural del exterior; como lo negativo del TLCAN, mostrando a la UE como ejemplo para la integración de países en una relación asimétrica, mientras que se criticó la visión, que impera la integración económica del ALCA.

El **sector Académico**. Las posturas encontradas coinciden en que la pobreza y la desigual distribución de la riqueza es preocupante. También hay consenso en que en la negociación de los TLCs; especialmente en el TLCAN, ni hubo los mecanismos, ni la voluntad política, para involucrar la sociedad civil y en que principalmente las empresas grandes y/o multinacionales, son las beneficiarias de la apertura comercial.

El analista Alberto Arroyo Picard, miembro de la coordinación de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), sostiene que los acuerdos como el TLCAN son parte del problema y no de la solución. Aunque no le echa toda la culpa al TLCAN de la situación social en México, rechaza que este tratado pueda cambiar esta situación, y da una responsabilidad importante por el profundo proceso de desindustrialización, desconexión de las cadenas productivas nacionales y desnacionalización de la planta productiva. Partiendo del análisis de que la negociación del ALCA apunta a una reproducción ampliada del TLCAN y todavía más allá de algunos principios de la OMC.

Aduce que un marco jurídico fijo, las garantías y la seguridad para el comercio exterior, así como una ampliación de mercados son factores positivos, porque implican más posibilidades de comercio. Los TLCs son limitados a una estrategia de comercio, no de desarrollo. Desarrollo, combate a la pobreza, redistribución de riqueza, resultan por ende ser tarea de otras políticas económicas, que no se deben confundir con los objetivos de una apertura comercial. El ALCA es visto como una posibilidad de lograr que haya una mayor prosperidad para América Latina, no tanto para México, que tiene que enfrentar la pérdida de su acceso privilegiado al mercado de los E. U. La competencia de Brasil, sobre todo del sector automotriz, y la competencia de Centroamérica en el sector textil son dos ejemplos, donde el comercio exterior de México resultaría afectado. En general se cree que el ALCA probablemente no irá más allá de los compromisos ya adquiridos por México en los TLCs con países de Centroamérica y América del Sur, lo que refuerza la tesis de que no se espera ningún cambio radical en las estructuras del comercio exterior de México.

La **sociedad civil contra el ALCA**. Hay varias iniciativas, organizaciones y redes en México, que rechazan al ALCA y que critican la forma secreta en que se da el proceso de negociación. Muchas reunidas en la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) que juega un papel importante en la Alianza Social Continental (ASC), que cristaliza y coordina gran parte de la oposición al ALCA a nivel continental. La participación de la RMALC es esencial en la elaboración de las "Alternativas para las Américas", un documento de la ASC, que pretende integrar una contrapropuesta al ALCA, para mostrar vías de integración más participativa y democrática para el continente. La resistencia contra el acuerdo hemisférico dista mucho, de ser un movimiento masivo, generalmente no trascienden al nivel local o regional. El discurso de la sociedad civil mexicana opuesta el ALCA, gira alrededor de dos puntos. Uno, es impedir la conversión del país en una franquicia de EU. El otro se desprende de la evaluación negativa de resultados del TLCAN para la mayoría de la población y la idea de que el ALCA en cuanto a apertura y liberalización de bienes, servicios y capitales será un "TLCAN plus", que agravara los problemas existentes. La campaña contra el ALCA, enumera los siguientes aspectos:

- Crecimiento económico lejos de lo prometido
- Creciente desindustrialización nacional por la quiebra de las Pymes
- Mayor desempleo y empleos, inestables y sin prestaciones sociales

- Contención salarial como constante
- Privatización de servicios públicos, convirtiendo derechos sociales en mercancías
- Creciente pobreza y marginación
- La profundización de la crisis agrícola
- Intento de apropiación de los recursos naturales (energéticos y de biodiversidad) por las grandes empresas norteamericanas
- Pérdida de independencia y soberanía nacional

En este sentido tampoco el Plan Puebla Panamá es un programa de desarrollo con rostro humano, como lo anunció el gobierno mexicano, sino una iniciativa de los EU, lo que se lee como un paso hacia delante en el camino del TLCAN al ALCA, convirtiendo al sur de México y a los países centroamericanos en proveedores de mano de obra barata, a disposición de las empresas extranjeras que son principalmente maquiladoras.⁷⁵

4.7. Propuesta

La integración es un proceso que fructifica en varios años, no se logra de inmediato. En el curso del proceso los países partes proceden gradualmente a la abolición de barreras discriminatorias entre ellos, con el objetivo de establecer un solo mercado libre de interferencias para que en él los factores productivos, las mercancías, la fuerza de trabajo y las corrientes sociales gocen de libre movilidad. Sin embargo esto no basta para generar crecimiento y poner punto final a la desigualdad social. Si México quiere crecer a la par de Estados Unidos y Canadá, debe invertir en la educación, en innovación e infraestructura.

A pesar de que los gobiernos declaran que las reglas de comercio e inversión son negociadas en colaboración con sus ciudadanos, el tratado propuesto por el ALCA no refleja las inquietudes expresadas por la sociedad civil y contiene disposiciones que ambientalistas, grupos de derechos humanos y justicia social, agricultores, pueblos indígenas, trabajadores y otros consideran más atroces. Los programas sociales, reglamentos ambientales y recursos naturales peligran bajo el ALCA. Esto no significa que debamos oponernos a las reglas que rigen al comercio y a los vínculos económicos entre los países; siempre y cuando se basen en un conjunto diferente de supuestos

⁷⁵ Depto. de Comercio EU, op. cit., El Financiero, 30 dic. 2002, p.14.

fundamentales, tal como la Declaración de Derechos Humanos de Naciones Unidas y reglas ambientales sólidas. Dicho proceso debe comenzar con una revisión de los tratados comerciales actuales como los de la OMC y el TLCAN; es hora de concebir un nuevo sistema de comercio internacional con fundamento en la democracia, **sostenibilidad**, diversidad y desarrollo, alternativas. Por encima de todo, el mundo del comercio internacional deberá dejar de ser el reino exclusivo de las elites protegidas, los burócratas comerciales y los negociadores del poder empresarial.

Por otro lado, debido al TLCAN y a otros tratados firmados por el país, el impacto del acuerdo hemisférico quizá no conllevaría cambios significativos para la estructura económica actual de México. No obstante, incluso actores provenientes de los sectores empresariales, preferirían una integración económica a nivel latinoamericano, en vez de tener que mirar siempre obligadamente hacia los Estados Unidos como el poder hegemónico e iniciador del ALCA. Sin embargo si ha de realizarse este Acuerdo lo recomendable es que Latinoamérica negocie sobre la base del desarrollo sustentable y políticas de industrialización; y promueva y proteja a las Pymes.

Las empresas juegan un papel sumamente relevante en el proceso de globalización además de que las grandes empresas y/o las multinacionales, son las principales beneficiarias de la apertura comercial, por ello creemos que dichas entes deben hacer conciencia de que pueden contribuir al desarrollo sostenible orientando sus operaciones para favorecer el crecimiento económico y aumentar su competitividad, al tiempo que garantizan la protección del medio ambiente y fomentan la responsabilidad social (RSC), incluidos los intereses de los consumidores. Ello, unido a las tendencias de transparencia e información que, en la actualidad se exigen a las empresas (principalmente a las que cotizan en Bolsa), ha generado que algunas de ellas hayan comenzado a elaborar y publicar informes con las actuaciones responsables en los ámbitos laboral, social y medioambiental. En otros países como consecuencia de la evolución del desarrollo sostenible, y de la responsabilidad social de las empresas, se ha concebido un tipo de informe corporativo que las sociedades han comenzado a publicar de modo regular: Este documento recoge las principales actividades de una entidad para contribuir al desarrollo sostenible; en él las organizaciones informan acerca de lo que se ha denominado «*triple bottom line*» o triple línea básica, es decir, de su desempeño en términos económicos, sociales y medioambientales.

La internacionalización de las empresas ha provocado que la sociedad se preocupe por el comportamiento de estas empresas. De esta forma, los grupos de interés han presionado hasta transformar los valores y perspectivas de la actividad empresarial. Hoy, los empresarios deben convencerse de que el éxito comercial y los beneficios duraderos para sus accionistas no se obtienen únicamente con una maximización de los beneficios a corto plazo, sino con un comportamiento orientado por el mercado, pero responsable.

Las empresas y sus trabajadores deben dialogar y obtener beneficios mutuos de la negociación colectiva. Donde quiera que la empresa opere, de apoyar la libertad de asociación de los trabajadores, la eliminación de trabajo forzado, la abolición del trabajo infantil y la abolición de cualquier discriminación en el empleo.

La empresa en toda su esfera de influencia debe promover los Derechos humanos proclamados internacionalmente y debe asegurarse de que no es cómplice de abusos contra esos derechos de los que toda persona es acreedora. Ese compromiso cívico es un elemento indispensable y un aval de la calidad humana de cualquier producto.

La empresa debe cuidar y proteger el entorno en el que el hombre alza su Sociedad, utilizar un enfoque preventivo respecto a los retos medioambientales del planeta, poner en practica iniciativas que promuevan el compromiso medioambiental, promover el desarrollo de tecnologías limpias y rentables y difundirlas en su entorno empresarial y social.

En los últimos años han surgido iniciativas mundiales que han impulsado la incorporación de la Responsabilidad Social (RSC) en la estrategia empresarial. Instituciones y organizaciones, formadas por multitud de Estados, han desarrollado iniciativas para promover y fomentar el comportamiento socialmente responsable de las empresas. Generalmente estas iniciativas o proyectos incluyen una serie de normas o recomendaciones que, si bien no son de obligado cumplimiento, sí incorporan un compromiso por parte de los Estados adheridos para fomentar su desempeño en el entramado empresarial de sus respectivos países. Conviene señalar que, mediante estos proyectos, lo que se busca es uniformar los principios, actuaciones y medidores de la RSC de forma que la labor de las empresas en este ámbito sea reconocida no sólo en el entorno más cercano de la empresa sino también en el ámbito internacional.

Por ultimo también el Estado debe intervenir e invertir en conservar el capital natural y el soporte de la vida como factor primordial de desarrollo (enfoque ambientalista) .

CONCLUSIONES

PRIMERA.-Hoy México produce y exporta más que hace diez años, pero se ha vuelto dependiente de Estados Unidos (el principal destino de sus bienes y servicios). Depende de los oscilaciones económicos de su vecino y la plaza se ve inundada de productos importados que llega a precios más bajos que los locales.

Otra desventaja es que la actividad exportadora mexicana se concentra en manos de pocas empresas, principalmente extranjeras, cuya producción depende insumos que provienen del exterior, lo que constituye un obstáculo para desarrollar e impulsar el crecimiento económico en cualquier economía, no sólo en la mexicana.

Aunque el auge exportador ha sido grande, no ha sido lo suficientemente abultado como para crear puestos de trabajos en un país con más de 105 millones de habitantes y en dónde cada día nacen más niños y las desigualdades son más grandes.

SEGUNDA.- El TLCAN trajo beneficios para algunos pero no para todos. Algunos se han visto obligados a abandonar sus tierras, negociar con "coyotes" o "polleros" para cruzar la frontera y buscar un futuro mejor justo donde se generó la pérdida de su fuente de trabajo. De esta forma, el ciclo continúa, cada día son más los que cruzan la frontera, más los que pierden sus trabajos y menos los que creen en las promesas de "beneficios para todos" que vienen incluidas en las primeras líneas de los acuerdos, pero que luego de firmados, pasan al camino del olvido. Sin embargo, ninguno de los otros tratados de libre comercio que ha firmado México en los niveles bilateral o multilateral se acerca a la importancia que tiene el TLCAN. Ningún otro TLC hasta ahora ha cambiado la estructura del comercio exterior mexicano en su fuerte inclinación hacia el Norte. Además ningún otro tratado ha provocado tantas reacciones - críticas y alabanzas - como el TLCAN.

TERCERA.- El modelo de "desarrollo" que intenta imponer el ALCA y apoyado por los sectores financieros, algunos sectores exportadores y las grandes empresas norteamericanas no es nuevo ha dominado en América Latina en los últimos años, sus resultados fueron una elevada concentración del ingreso, miserables condiciones de vida y de trabajo para la gran mayoría de la población, y una extrema dependencia de la demanda externa. La suerte de las regiones en este modelo esta determinada por su dotación de recursos naturales y las condiciones competitivas imperantes en el mercado mundial para los productos exportados. El ALCA profundizará estas tendencias.

QUINTA.- Una integración comercial entre países industrializados con un grado de desarrollo similar tiende a generar una especialización interindustrial que incrementa las economías y la eficiencia de las industrias que posibilitan el desarrollo tecnológico. Aprovechar un aumento de la capacidad de consumo para crear bienes destinados a generar nuevas necesidades o nuevas formas de satisfacción de las existentes.

En cambio el primer efecto de la integración entre países de muy distinto grado de desarrollo es la destrucción de las relaciones interindustriales en los países más atrasados. Las relaciones de precios imperantes en la economía mundial, determinan, las actividades que resulta redituable desarrollar empleando las tecnologías disponibles, así como su especialización en una gama relativamente estrecha de productos. Esto determina que el desarrollo en los países más atrasados este básicamente determinado por la demanda externa y por las variaciones de la misma en función del cambio tecnológico en el país dominante. El sector exportador del país atrasado debe adaptarse a las variaciones de la demanda, lo que le obliga a impulsar el desarrollo productivo a través del aumento en la explotación de la mano de obra y en la dotación de recursos naturales que son las causas por las que puede contar con una ventaja comparativa.

SEXTA.- La demanda generada por la dotación de recursos naturales es claramente distinta para las diferentes regiones y el nivel que ocupación que generan está determinado por la demanda y las relaciones técnicas de producción en cada actividad. Muchos de estos recursos son no renovables y la demanda de sus productos depende del cambio tecnológico. Cuando sube su precio el sistema industrial del país dominante tiende a generar sustitutos más baratos, lo que deprime su demanda y deteriora su precio.

Por lo cual, se espera que los países latinoamericanos sigan sumidos en una estrategia de venta de minerales, petróleo, gas natural, y productos agroalimentarios (especialmente agropecuarios). Se fijaría así un patrón de primarización exportadora. La exportación basada en recursos naturales se asocia a fuertes impactos ambientales, genera pocos empleos, y sus valores en los mercados internacionales caen continuamente.

SÉPTIMA.- La especialización basada en los bajos salarios sólo da lugar a muy escasos efectos multiplicadores sobre el conjunto de la actividad, especialmente en condiciones que la competencia entre los estados por atraer capitales los lleva a reducir cada vez más los impuestos sobre las ganancias del capital. Lo que es agravado por la

tendencia de las empresas trasnacionales a cambiar rápidamente el establecimiento de sus instalaciones en función del acceso a nuevas reservas de mano de obra aún más barata, de la obtención de mayores beneficios o de modificaciones en la distribución geográfica de sus instalaciones en virtud de cambios en su estrategia global de acceso a los mercados.

OCTAVA.- El caso más espectacular de crecimiento en la cuatro últimas décadas ha sido el de los países del sudeste asiático, y estuvo basado en la exportación de productos manufacturados gracias a los bajos salarios en la región. Pero no fue ésta una experiencia signada por el libre cambio irrestricto, sino, por la erección de barreras aduaneras destinadas a posibilitar el desarrollo de industrias más complejas para la exportación y avanzar en el grado de integración de su sistema industrial, para lo cual se empleó, todas las políticas económicas prohibidas en el ALCA, así como, especialmente en Corea, un trato discriminatorio, en las áreas consideradas estratégicas, contra el capital extranjero.

El problema que plantea el ALCA no es la creación de un área de libre comercio entre zonas con grados marcadamente diferentes de desarrollo, el ALCA significa pura y llanamente la constitución de un área colonial para los Estados Unidos y sus capitales.

NOVENA.- El ALCA no es de gran interés para la sociedad mexicana y entre los grupos más informados acerca del acuerdo, la cautela supera al entusiasmo, basándose tal actitud en la experiencia con el TLCAN, además el gobierno se ha abstenido de promover el tema en la opinión pública. Son pocas las referencias directas al acuerdo, lo que podría estar basado en dos motivos. Por un lado el interés del gobierno en el ALCA tal vez no sea tan fuerte - no hay que olvidar, que México perderá el acceso privilegiado al mercado de EU con la entrada en vigor del ALCA. Por otro lado, muchos sectores de la población evalúan negativamente los resultados del TLCAN; ya que las cifras macroeconómicas a primera vista impresionantes, no se han convertido en mayor bienestar para la mayoría de los mexicanos. En esta coyuntura una campaña a favor del ALCA sería contraproducente para el gobierno.

DECIMA.- Finalmente como señala el Informe Mundial sobre Desarrollo Humano el crecimiento económico no repercute "directamente" en la mejora de las condiciones humanas.⁷⁶

⁷⁶ Elaborado por Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) entregado a los líderes mundiales en la Cumbre Mundial de 2005 de la ONU.

GLOSARIO DE TERMINOS

Acuerdo comercial.- Documento firmado entre países, en el que generalmente se establecen reducciones a las tarifas y barreras arancelarias con el objeto de promover un mayor intercambio comercial entre los países firmantes.

Amenaza de daño.- Es la probabilidad real de que se cause daño a la producción nacional en el futuro inmediato.

Aranceles.- Impuesto que grava una determinada proporción del precio de un bien importado a un país.

Arancel implícito.- Medida de la recaudación fiscal proveniente del cobro de aranceles dividido entre el valor de las importaciones.

Autoconsumo.- Relativo a la Economía que solo produce para satisfacer las necesidades de las personas que la conforman, sin existir excedentes que permitan un intercambio.

Balanza Comercial.- Cuantificación monetaria del total de las compras y ventas de mercancías de un país con el exterior, en un período determinado(generalmente un año).

Balanza de pagos.- Instrumento contable que registra las entradas y salidas de divisas de la economía. Sus dos grandes rubros son la cuenta corriente y la cuenta de capitales.

Bienes de consumo.- También llamados bienes de consumo final, son los bienes que ya no sufren algún proceso adicional y que están listos para llegar a los consumidores finales.

Bienes de consumo intermedio.- Aquellos que por sus cualidades pueden satisfacer una necesidad, pero que pierden su utilidad por el uso y no la recuperan, es decir que tienen una vida cotidiana al uso que se les dé; por ejemplo: ropa zapatos muebles.

Capacidad de endeudamiento.- Monto máximo de deuda que puede contratar un país en virtud de los recursos que posea para pagar estos préstamos. Entre más recursos naturales y capacidad productiva del país, mayor será su capacidad de endeudamiento.

Carta de Intención.- Acuerdo suscrito entre el gobierno de un país y el FMI, en el que se establecen compromisos de ambas partes; el gobierno se compromete a aplicar medidas, de reducción de gasto y consumo, mientras que el FMI se compromete a apoyar financieramente al país, pero condiciona su apoyo a que se establezcan esas medidas.

Codex Alimentarius.- Grupo elite de científicos con sede en Ginebra, controlado mayormente por las grandes empresas agroalimentarias.

Comercio exterior.- Nombre genérico dado a las actividades comerciales, es decir, compra y venta de productos y mercancías con otro país.

Contracción económica.- Disminución de la actividad económica, acompañada de una disminución en la producción y generalmente de un aumento de la pobreza.

Controles cuantitativos.- También se conocen como cuotas. Estos controles establecen el monto máximo de determinada mercancía que puede importarse en un cierto periodo de tiempo, generalmente un año.

Costos de producción.- Son los costos relevantes en el proceso de producción. Estos costos son afectados por el precio de insumos de origen agropecuario y de los que provee el sector público, especialmente la energía, así como por los salarios industriales, etc.

Cuenta corriente.- Es el conjunto de importaciones y exportaciones de mercancía que se registran en la balanza de pagos de un país.

Cuotas.- Cantidad máxima de un producto que puede ingresar por la frontera.

Daño.- Deterioro de la industria nacional por efectos de dumping o de las subvenciones.

Déficit .- Situación en que los gastos son mayores a los ingresos, es decir, se gasta más de lo que se tiene.

Déficit comercial.- Situación en la que el volumen de las exportaciones es menor al volumen de las importaciones.

Déficit fiscal.- Aquél en el que incurre el gobierno al gastar más dinero del que recauda.

Demanda.- Mecanismo del mercado por el cual se capta la disponibilidad de la gente de adquirir una mercancía, considerando precio, gustos y preferencias, mercancías similares.

Desarrollo Sustentable.- Desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus necesidades

Desregulación.- Proceso de liberación de reglas.

Devaluación.- Es el nombre dado al abaratamiento de la moneda local en términos de moneda extranjera, bajo un régimen de tipo de cambio fijo.

Discriminación de precios.- Sinónimo de dumping, término acuñado por la legislación internacional.

Dumping.- Introducción de mercancías a territorio nacional a precio menor a su valor normal. El valor normal es el precio comparable de un artículo idéntico o similar destinado al mercado interno del país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.

Ex works.- Procedimiento de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica.

Importar.- Mercancía que se consume dentro del país, adquirida en el extranjero.

Indemnización.- Pago mediante el cual se repone un daño causado en propiedad ajena.

Inflación.- Nombre dado al aumento de precios de un período a otro. Generalmente se mide a través de índices, como el índice Nacional de Precios al Consumidor.

Infraestructura.- Nombre de las estructuras que apoyan y facilitan cualquier actividad productiva; por ejemplo, carreteras, líneas de ferrocarril, instalaciones eléctricas, etc.

Insumos.- Materias primas que permiten la elaboración de productos terminados. No satisfacen necesidades finales, por ejemplo: harina para pan , hule para llantas.

Intereses y amortización de la deuda- Juntos forman el servicio de una deuda. Los intereses son la tasa que se cobra por el préstamo, mientras que la amortización es el pago del principal, o sea, de la cantidad prestada.

Inversión.- Ahorro usado para adquirir bienes de capital, es decir, bienes que sirven para producir otras mercancías. Tales bienes pueden ser maquinaria y equipo, construcción de casas y edificios, etc. Generalmente se espera obtener algún rendimiento de la inversión.

Inversión extranjera directa.- Es la inversión que ingresa a un país con el objetivo de establecer plantas de producción. Esta inversión es a mediano y largo plazos.

Margen de dumping.- Es la referencia máxima en que se basa la cuota compensatoria.

Materia prima.- También llamadas insumos, son las materias básicas necesarias para la creación de otras materias productivas o de consumo.

Medida.- Cualquier disposición de alguna de las parte, en forma de una ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión, acción administrativa o de cualquier otra forma.

Mercado.- Proceso por el cual se intercambian bienes y servicios a un precio establecido con base en la oferta y la demanda de dichos bienes y servicios.

Mercado cautivo.- Se conoce así al mercado que por cualquier motivo se encuentra obligado a adquirir cierta(s) mercancías de cierto(s) proveedor(es).

Mercado interno.- Nombre dado al mercado doméstico, es decir, a la cantidad de bienes que consume un país.

Mercados de capitales internacionales.- Es el nombre que se da al sistema financiero internacional, en donde los países pueden obtener préstamos. Dicho sistema financiero está formado por bancos y organizaciones internacionales.

Migración.- Nombre dado al flujo de personas que cambian su residencia de un lugar a otro, por ejemplo, cuando migran del campo a la ciudad.

Moratoria.- Nombre dado a la suspensión temporal de pagos del servicio de una deuda.

Oferta.- Mecanismo del mercado por el cual se ofrecen mercancías para satisfacer la demanda de la gente, con base en el precio, el costo de los insumos, etcétera.

Oligopolio.- Estructura de mercado en donde un número reducido de empresas satisface una importante proporción del mercado interno.

Persona.- Significa un individuo físico o una empresa.

Política de libre cambio.- Política en la que no existen restricciones de ningún tipo a la libre entrada y salida de divisas.

Política proteccionista.- Política caracterizada por la imposición de tarifas y aranceles que protegen a la industria nacional de la competencia del exterior, con el objetivo de que la industria nacional se desarrolle para poder competir con la industria internacional.

Precio de garantía.- Es el precio mínimo que se paga por algún producto.

Producción.- Nombre del total de mercancías generado por alguna actividad económica.

Productividad.- Capacidad de producción de empresa o una industria. A mayor Productividad, mayor producción.

Producto per capita.- Indicador usado como medida de la riqueza que posee en promedio un habitante. Se obtiene dividiendo el PIB entre el número de habitantes.

Recaudación fiscal.- Actividad por la cual el gobierno obtiene ingresos. La recaudación fiscal se realiza por el cobro de impuesto al ingreso, tarifas, derechos o aprovechamientos.

Redistribución del ingreso.- Proceso por el cual se busca mejorar la distribución de la riqueza, disminuyendo los ingresos de los sectores más ricos en favor de los más pobres.

Responsabilidad Social de la Empresa (RSE).- o Responsabilidad Social Corporativa (RSC) Es el conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, nacionales e internacionales, que se derivan de los impactos que la actividad de las organizaciones producen en el ámbito social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos.

Sector externo.- Actividades de compra y venta de bienes y servicios con el extranjero.

Sectores económicos.- Para efectos de estudio y de simplicidad, se recurre a la división de los agentes económicos en sectores; por ejemplo, sector público y sector privado.

Sector financiero.- Grupo de agentes económicos que se encarga del manejo de los recursos financieros. Está conformado por los bancos y demás instituciones de crédito.

Sector privado.- Nombre genérico con el que se conoce a los empresarios mexicanos que son dueños del capital privado.

Servicio de la deuda.- Nombre dado al pago de intereses generados sobre una deuda.

Superávit comercial.- Indica que el ingreso por ventas es mayor al costo de venta.

Subvención o subsidio.- Dinero otorgado por el gobierno a ciertas industrias con el fin de abaratar sus costos y, por lo tanto, los precios de venta. También se utiliza para ayudar a la expansión o modernización de dichas industrias. Es cualquier transferencia del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio. Este tipo de transferencia financiera puede ser directa o indirecta. Es decir, el gobierno la puede desembolsar ya sea directamente o mediante algún organismo público o entidad privada.

Tarifa.- Sobreprecio que se cobra a la importación de determinadas mercancías. Puede ser *ad valorem* o específica.

Transacciones fronterizas.- Rubro de la balanza de pagos que registra las divisas que entran y salen del país por concepto de operaciones comerciales realizadas en la frontera.

Transnacional.- Empresas que tienen una matriz en algún país y que realizan inversiones en otros, con el mismo nombre y objetivos.

BIBLIOGRAFÍA

- ABARCA L, Ricardo "Facultades para celebrar Tratados en materias reservadas a los Estados de la Federación", *Revista de Investigaciones Jurídicas*, México, Escuela libre de Derecho, año 6, núm. 6 (1982), segunda parte.
- ABDALA MIRWARID, Mario, "Retos y oportunidades para la empresa", Comercio Internacional, serie: Documentos técnicos, núm. 1, México, BANCOMEXT, 1997.
- BAENA, Guillermina y MONTERO, Sergio, Tesis en 30 Días, Lineamientos prácticos y científicos, México, Editores mexicanos unidos 2004.
- BARLOW, Maude y CLARKE, Tony, Global Showdown: How the New Activists are Fighting Global Corporate Rule, Editora Stoddart, Canadá, 2001.
- BLACK C. PLAN-ROY Olton, Diccionario de relaciones internacionales, Limusa, México, 1980.
- DE PINA, Julio. Derecho internacional público, traducción de la tercera edición italiana, Ediciones Bosch, 1932.
- DIENA, Julio. Derecho Internacional público, traducción de la tercera edición italiana, ediciones Bosch, 1932.
- FRIEDMANN, Wolfgang. La nueva estructura del derecho internacional, Trillas, México, 1967.
- GARCIADIEGO, Javier, El TLC día a día, Miguel Ángel Porrúa, México, 1984,
- GARCÍA SALDAÑA, Gorki, México ante el reto de la Competitividad. "Que hace y no hacer para estar entre los grandes", Ediciones Castillo, México 1995.
- GARRONE, José Alberto, Diccionario Jurídico, Abeledo Perrot, tomo 1, A-D, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1986.
- GRUNWALD Joseph, y Kenneth Flam, La fábrica mundial. El ensamblaje extranjero en el comercio internacional, Crisis del multilateralismo clásico, política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio, México, UNAM-IIE, 1995,
- IANNI, Octavio, Teorías de la globalización, México, Siglo XXI, 2002.
- IBARRA, YUÑEZ, Alejandro. Los bloques comerciales y su impacto en México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., México, 1990.

LARA SÁENZ, Leoncio, Procesos de Investigación Jurídica, México, Editorial Porrúa, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM 1999.

LUNA CASTILLO, Antonio, Metodología de la tesis, México, Ed. Trillas, 1998.

MENDIETA ALATORRE, Ángeles, Tesis profesionales, México, Editorial Porrúa, S. A. 1989.

NIETO SOLÍS, José Antonio, Introducción a la economía de la Comunidad Europea, 2a. ed., Siglo XXI Editores, España, 1991,

OSORIO ARCILA, Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1995.

PADUA GONZÁLEZ, María Eugenia, México en el umbral del siglo XXI. "Los efectos de la Globalización", Primera Edición, Fontamara, México 1999.

QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, El comercio exterior de México. "Marco jurídico estructura y política", México, Porrúa-UNAM, 1989.

RAMACCIOTTI, Beatriz, Derecho internacional económico, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 1993.

ROSAS ROMERO, Sergio y LUNA RAMOS, Bernabé, La Tesis Profesional por investigación, México, Grupo Editorial Universitario, 2002.

SINCLAIR, Scott, GATS: How the World Trade Organization's New "Services" Negotiations Threaten Democracy, The Canadian Centre for Policy Alternatives, Ottawa, Ontario, 2000

TAMAMES, Ramón y Santiago Gallego, Diccionario de Economía y Finanzas, Madrid, Alianza Editorial, 1994

VIDAL VILLA, José Matía, Mundialización, España, Editorial Icaria, 1996.

VARGAS CARREÑO, Edmundo. Introducción al derecho internacional público, Ed. Juricentro, San José, 1979.

WITKER, Jorge, La Investigación Jurídica, México, Ed. Mc Graw-Hill, 1999

WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen jurídico del comercio exterior en México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2000.

ZORRILLA ARENA, Santiago, Diccionario de Economía, 2a. ed., México, Limusa, 1994,

LEGISLACIÓN

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Editorial: Sista México D.F. Año de 2005

Código fiscal de la Federación Editorial Delma, México D.F. 2005

Código de Comercio Editorial Miro Themis "Mercantil", México, D.F. 2005

Ley de Inversión Extranjera

Ley sobre celebración de Tratados

Texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Pagina web)

Iniciativa del Acuerdo de Libre Comercio de las Americas.(Pagina web)

Paginas Web consultadas:

<http://www.rmalc.org.mx/tratados/tlcan/tlcan.htm>

<http://www.fes-alca.cl/>

<http://www.usinfo.state.gov/journals/jourspe.htm>

<http://www.prd.org.mx/>

<http://www.delmex.cec.eu.int/es/index.htm>

<http://www.alcaabajo.cu/>

<http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/news/>

<http://www.noalca.org.ar/>

<http://www.mexico.com/notimexico/>

<http://movimientos.org/noalca/>

<http://www.ftaa-alca.org/alcas.asp>

news.bbc.co.uk/hi/spanish/news

Anexo I

Composition of geographical regions

North America

Bermuda
Canada
Saint Pierre and Miquelon
United States

Latin America

Antigua and Barbuda
Argentina
Aruba
Bahamas
Barbados
Belize
Bolivia
Brazil
British Virgin Islands
Cayman Islands
Chile
Colombia
Costa Rica
Cuba
Dominica
Dominican Republic
Ecuador
El Salvador
Falkland Islands
French Guiana
Grenada
Guadeloupe
Guatemala
Guyana
Haiti
Honduras
Jamaica
Martinique
Mexico
Montserrat
Netherlands Antilles
Nicaragua
Panama
Paraguay
Peru
Saint Kitts and Nevis
Saint Lucia
Saint Vincent and the Grenadines
Suriname

Slovenia
Spain
Sweden
Switzerland
Turkey
United Kingdom

C./E. Europe/Baltic States/CIS

Albania
Armenia
Azerbaijan
Belarus
Bulgaria
Czech Republic
Estonia
Georgia
Hungary
Kazakhstan
Kyrgyz Republic
Latvia
Lithuania
Moldova
Poland
Romania
Russian Federation
Slovak Republic
Tajikistan
Turkmenistan
Ukraine
Uzbekistan

Africa

Algeria
Angola
Benin
Botswana
Burkina Faso
Burundi
Cameroon
Cape Verde
Central African Republic
Chad
Comoros
Congo
Congo, Dem. Rep. of
Côte d'Ivoire
Djibouti

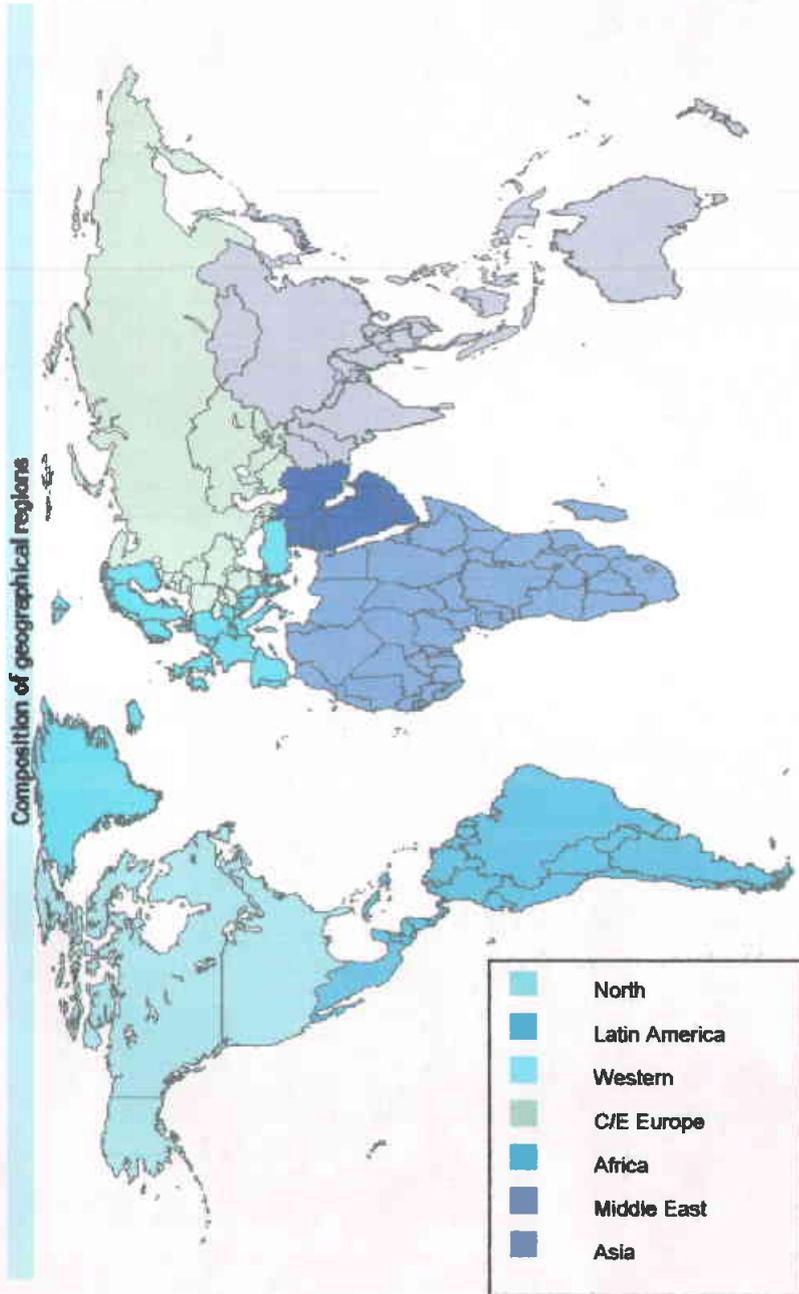
Seychelles
Sierra Leone
Somalia
South Africa
Sudan
Swaziland
Tanzania
Togo
Tunisia
Uganda
Zambia
Zimbabwe
Bahrain
Iran, Islamic Rep. of
Iraq
Israel
Jordan
Kuwait
Lebanon
Oman
Qatar
Saudi Arabia
Syrian Arab Republic
United Arab Emirates
Yemen

Asia

Afghanistan
American Samoa
Australia
Bangladesh
Bhutan
Brunei Darussalam
Cambodia
China
Cook Islands
Fiji
French Polynesia
Guam
Hong Kong, China
India
Indonesia
Japan
Kiribati
Korea, Dem. People's Rep. of
Korea, Republic of

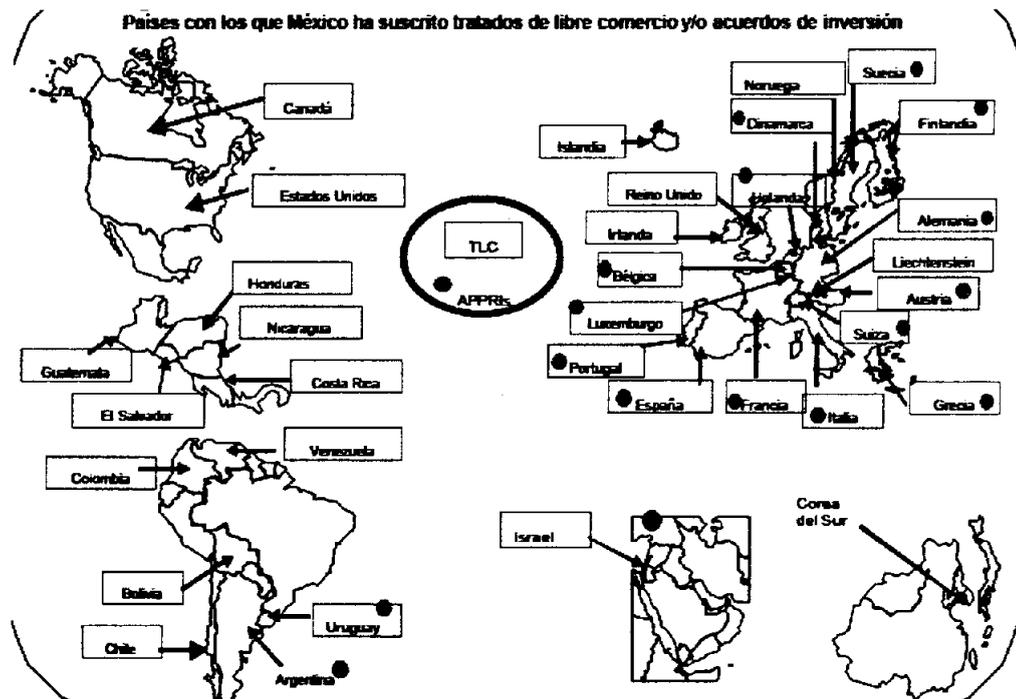
Trinidad and Tobago	Egypt	Lao People's Dem. Rep.
Uruguay	Equatorial Guinea	Macao, China
Venezuela	Eritrea	Malaysia
Western Europe	Ethiopia	Maldives
Austria	Gabon	Marshall Islands
Belgium	Gambia	Micronesia
Bosnia and Herzegovina	Ghana	Mongolia
Croatia	Guinea	Myanmar
Cyprus	Guinea-Bissau	Nauru
Denmark	Kenya	Nepal
FYR Macedonia	Lesotho	New Caledonia
Faeroe Islands	Liberia	New Zealand
Finland	Libyan Arab Jamahiriya	Niue
France	Madagascar	Pacific Islands
Germany	Malawi	Pakistan
Gibraltar	Mali	Papua New Guinea
Greece	Mauritania	Philippines
Greenland	Mauritius	Samoa
Iceland	Morocco	Singapore
Ireland	Mozambique	Solomon Islands
Italy	Namibia	Sri Lanka
Luxembourg	Niger	Taipei, Chinese
Malta	Nigeria	Thailand
Netherlands	Reunion	Tonga
Norway	Rwanda	Tuvalu
Portugal	Sao Tome and Principe	Vanuatu
Serbia and Montenegro	Senegal	Viet Nam

Anexo II



Anexo III

Países con los que México ha suscrito tratados de libre comercio y/o acuerdos de inversión



Anexo IV

WTO Members and Observers (August 2003)

WTO Members		
(146 members on 1 August 2003)		
Albania	Guyana	Saint Vincent & the Grenadines
Angola	Haiti	Senegal
Antigua and Barbuda	Honduras	Sierra Leone
Argentina	Hong Kong, China	Singapore
Armenia	Hungary	Slovak Republic
Australia	Iceland	Slovenia
Austria	India	Solomon Islands
Bahrain, Kingdom of	Indonesia	South Africa
Bangladesh	Ireland	Spain
Barbados	Israel	Sri Lanka
Belgium	Italy	Suriname
Belize	Jamaica	Swaziland
Benin	Japan	Sweden
Bolivia	Jordan	Switzerland
Botswana	Kenya	Taipei, Chinese
Brazil	Korea, Republic of	Tanzania
Brunei Darussalam	Kuwait	Thailand
Bulgaria	Kyrgyz Republic	Togo
Burkina Faso	Latvia	Trinidad and Tobago
Burundi	Lesotho	Tunisia
Cameroon	Liechtenstein	Turkey
Canada	Lithuania	Uganda
Central African Republic	Luxembourg	United Arab Emirates
Chad	Macao, China	United Kingdom
Chile	Madagascar	United States of America
China	Malawi	Uruguay
Colombia	Malaysia	Venezuela
Congo	Maldives	Zambia
Costa Rica	Mali	Zimbabwe
Côte d'Ivoire	Malta	
Croatia	Mauritania	
Cuba	Mauritius	
Cyprus	México	
Czech Republic	Moldova	
Democratic Republic of the Congo	Mongolia	
Denmark	Morocco	
Djibouti	Mozambique	
Dominica	Myanmar	
Dominican Republic	Namibia	
Ecuador	Netherlands	
Egypt	For the Kingdom in Europe and	
El Salvador	for the Netherlands Antilles	
	New Zealand	
	Nicaragua	

WTO Observers

Algeria
 Andorra
 Azerbaijan
 Bahamas
 Belarus
 Bhutan
 Bosnia and Herzegovina
 Cambodia
 Cape Verde
 Equatorial Guinea
 Ethiopia
 Holy See (Vatican)
 Kazakhstan

Estonia
European Communities
Fiji
Finland
Former Yugoslav Republic of
Macedonia (FYROM)
France
Gabon
The Gambia
Georgia
Germany
Ghana
Greece
Grenada
Guatemala
Guinea
Guinea Bissau

Niger
Nigeria
Norway
Oman
Pakistan
Panama
Papua New Guinea
Paraguay
Peru
Philippines
Poland
Portugal
Qatar
Romania
Rwanda
Saint Kitts and Nevis
Saint Lucia

Lao People's Democratic Republic
Lebanese Republic
Nepal
Russian Federation
Samoa
Sao Tome and Principe
Saudi Arabia
Serbia and Montenegro
Seychelles
Sudan
Tajikistan
Tonga
Ukraine
Uzbekistan
Vanuatu
Viet Nam
Yemen

Anexo V

