

# **CRITERIOS PARA EVALUAR LA EXPERIENCIA JURÍDICA DEL TLCAN**

## UN ESTUDIO DE CASO: EL AUTOTRANSPORTE DE CARGA

*Jorge Witker Velásquez\**

### **Introducción**

Al cumplirse diez años de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es necesario, para efectos de diagnóstico y evaluación, establecer una clara distinción entre el texto original, suscrito y ratificado por los tres países, y la implementación e interpretación que las autoridades mexicanas han realizado durante la administración del presidente Zedillo y en lo que va del sexenio del presidente Fox. Este artículo comprende dos apartados. El primero, sintetiza los problemas y asimetrías de origen que presenta el TLCAN en su texto original. El segundo aborda la forma como las autoridades federales mexicanas lo han instrumentado e interpretado poniendo el énfasis en el caso del autotransporte de carga, tema aún pendiente entre Estados Unidos y México.

### **Problemas jurídicos de origen**

Una de las cuestiones estratégicas del funcionamiento del TLCAN se ubica en la jerarquía que cada país otorga a las obligaciones y derechos derivados del tratado. En efecto, mientras que para México tiene el carácter autoaplicativo que le otorga el artículo 133 de la Carta Fundamental; para Estados Unidos, en cambio, tiene carácter de acuerdo congresional, lo cual le permite posponer o limitar una obligatoriedad vertical, dilatando sus efectos en el territorio de los estados y condados; por su parte, Canadá, con un esquema de negociación con las provincias y regiones, aplica el TLCAN en forma condicionada.

Esta asimetría jurídica se plasma en que el TLCAN en el derecho estadounidense, es materialmente una ley federal más (Implementation Act), por la cual los estados se reservan algunas materias que éste no afecta y que, muchas veces, son fuente de controversias para los exportadores mexicanos; es decir, mientras el TLCAN para México es un tratado internacional autoaplicativo en todo lo que no contradiga artículos concretos de la carta constitucional, en Estados Unidos, sus efectos son heteroaplicativos, por el carácter de acuerdo congresional, y se expre-

\* Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Correo electrónico: <witker@servidor.unam.mx>

san en la ley de implementación que, como toda ley federal, tiene la participación y presencia de los representantes de las distintas actividades económicas y estados o regiones del país del norte. A esta evidente asimetría jurídica se suma el hecho de que Estados Unidos no ha suscrito las convenciones de derecho de los tratados de 1969 y 1986, situación distinta de la de México y Canadá que sí han firmado ambos instrumentos internacionales.<sup>1</sup>

Otro aspecto a considerar es que el TLCAN, suscrito y ratificado por México en noviembre de 1993, entró en vigor el 1 de enero de 1994, y que el texto original del tratado, en esa fecha, establece entre los objetivos del artículo 101 lo siguiente: “Las partes de este tratado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecen una zona de libre comercio, es decir, Canadá, Estados Unidos y México se obligan a crear o establecer una zona de libre comercio, en función del artículo XXIV del GATT de esa época”.

En términos de esa obligación, una zona de libre comercio es la primera etapa de un proceso de integración elemental que se inclina más hacia una suerte de cooperación que hacia compromisos más orgánicos propios de los procesos de integración.

En ese tenor, la zona de libre comercio se refiere legalmente al intercambio de bienes y mercancías originarias de los tres países que programan etapas degravatorias para sus intercambios recíprocos. Esto es, el TLCAN es, de origen, un instrumento de carácter mercantil, centrado exclusivamente en el intercambio de bienes y mercancías. En consecuencia, los temas que se regulan en los capítulos X, “Compras gubernamentales” XI “Inversiones”, y XII “Servicios” no tienen una base legal propia, ya que son temas de una etapa superior de un proceso de integración que se puede ubicar en los llamados mercados comunes. Es más, estos temas que comprometen políticas públicas, para poder operar en un escenario ampliado de varios países, requieren en forma imperativa instituciones de carácter supranacional, de las cuales carece el TLCAN, e incluso rechaza de origen.

Posteriormente, en diciembre de 1995, los tres países miembros del TLCAN suscriben el tratado multilateral de comercio que transforma al GATT en la Organización Mundial de Comercio (OMC), y en el cual se incorporan alrededor de 18 acuerdos multilaterales en materias específicas que integran un verdadero nuevo derecho multilateral del comercio internacional. Como ejemplo, baste señalar que en el esquema multilateral hay un acuerdo específico conocido como General Agreement on Trade and Services (GATS), que regula todo el universo de servicios,

<sup>1</sup> Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, 23 de mayo de 1969: artículo 30, sobre la aplicación de tratados sucesivos concernientes a la misma materia y artículo 59, sobre la terminación de un tratado o suspensión de su aplicación implícitas como consecuencia de la celebración de un tratado posterior. Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y las Organizaciones, 21 de marzo de 1986: artículo 30, sobre la aplicación de tratados sucesivos concernientes a la misma materia; y artículo 59, sobre la terminación de un tratado o suspensión de su aplicación implícitas como consecuencia de la celebración de un tratado posterior.

considerando los distintos niveles de desarrollo de la comunidad de miembros de la OMC, a la cual México se adhirió con un conjunto de reservas que hasta la fecha se mantienen sin concesión alguna, por ejemplo, en lo que se refiere al servicio de autotransporte terrestre. También conviene mencionar que, en cuanto a las compras gubernamentales, la OMC cuenta con un instrumento para ese fin, pero tiene el carácter de acuerdo plurilateral, por lo que, a diferencia de los acuerdos multilaterales antes mencionados, admite reservas propias de los distintos niveles de desarrollo de los países miembros de la OMC.

Finalmente, en materia de inversiones existe un acuerdo relacionado con el comercio de mercancías que no tiene mayor trascendencia para el comercio internacional contemporáneo; a nivel multilateral, la liberalización de inversiones no ha podido avanzar más ya que, como se recordará, el intento de la OECD de crear el acuerdo multilateral de inversiones (AMI) resultó frustrado debido a la negativa de países como Francia, Canadá, India y Brasil; es decir, en el campo de las inversiones, pese a los intentos de liberalización mundial, sólo se ha podido avanzar a través de los APRIS (Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones) y México ha suscrito más de quince de estos acuerdos bilaterales.

En síntesis, los temas ajenos a una zona de libre comercio, como son los de compras de gobierno, inversiones y servicios, se encuentran en una situación de incertidumbre jurídica en el derecho interno mexicano, puesto que su inclusión en el TLCAN transgrede el artículo 101, que crea una zona de libre comercio. Por otra parte, con ocasión de la suscripción y ratificación de la OMC, que en general sí contempla acuerdos para ellos, y cumpliendo con el principio de que un tratado posterior priva sobre el anterior, concluimos que tales temas en el TLCAN son inválidos, y que la OMC y sus respectivos acuerdos multi y plurilaterales son los instrumentos que realmente aplican.

No está de más recordar que los temas mencionados, más los de propiedad intelectual y política de competencia, fueron recién negociados en las conferencias de Doha (2001) y Cancún (2003), donde la gran mayoría de la comunidad internacional aceptó someter a regulaciones internacionales dichos asuntos, siempre y cuando los subsidios agrícolas que imponen la Unión Europea y Estados Unidos al mundo sean eliminados. De igual forma, la Conferencia Ministerial de Ginebra (julio de 2004) acordó, con anuencia de Estados Unidos y la Unión Europea, fijar una fecha para iniciar la gradual eliminación de los subsidios agrícolas.

Otra asimetría de origen la hallamos en el capítulo VII, referido al sector agropecuario, en el cual México renuncia a todas las reservas que le otorgaba el protocolo de adhesión al GATT de 1986.

Al respecto, la transformación de las barreras no arancelarias en aranceles o tarifas cupo constituye una evidente asimetría de origen, ya que el sector agropecuario, a nivel global y de la propia OMC, es un sector regulado no precisamente por tarifas y aranceles sino por una variada y prolifera gama de instrumentos no arancelarios, como permisos, certificaciones, requisitos fitosanitarios y pecuarios, con-

tingencias y, lo que es una práctica usual de los países industrializados, las llamadas prácticas desleales de comercio internacional caracterizadas por subsidios y dumping temporales que constituyen medidas frecuentes en el mercado de productos agropecuarios.

Conviene señalar que la transformación de barreras no arancelarias en aranceles-cupo fue teóricamente compensada a través de un mecanismo llamado cupos de importación, que fijaba determinados contingentes de productos anuales complementarios a la oferta interna y, en consecuencia, complementarios a los productores nacionales. Este mecanismo prepararía el sector productivo nacional, durante un lapso de diez y quince años, para una competencia abierta con los productores americanos.

En este mismo ámbito, el TLCAN no limitó ni prohibió los subsidios a los productos agrícolas estadounidenses que impactarían en los hechos el mercado interno y, consecuentemente, la producción de granos y otros productos primarios; es decir, en el sector agropecuario, México se comprometió a abrir su mercado interno sin que, de origen, exigiera una competencia leal entre los productores americanos y mexicanos.

Recordemos que en la época en que se suscribe el TLCAN Estados Unidos manejaba, y todavía maneja, diferentes tipos de apoyos agrícolas para su sector productivo interno. A título de ejemplo, mencionaremos algunos de ellos.

- a) En décadas anteriores, Estados Unidos impuso restricciones cuantitativas (cuotas) a las importaciones de diversos productos agrícolas, entre los que destacan el azúcar y productos que contienen azúcar, los manís, la carne de vacuno, el algodón, el tabaco y el trigo. Estas cuotas, autorizadas en el marco de la sección XXII de la Agricultural Adjustment Act de 1937 y la Meat Import Act de 1964, permitían al presidente imponer restricciones cuantitativas a productos agrícolas que tuviesen un impacto negativo en los precios internos. Para ello, Estados Unidos obtuvo en 1955 una exención (*waiver*) de las reglas aplicadas por el GATT al comercio agrícola. Como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, ese país, al igual que otros signatarios del acuerdo, ha debido tarificar estas cuotas y transformarlas en aranceles-cuotas (*tariff rate quotas*, TRQS) que hasta ahora no se ha cumplido.
- b) Estados Unidos, al igual que otros países, controla la importación de todas las plantas, animales y productos animales que potencialmente pudieran introducir nuevas pestes o enfermedades en la agricultura y en el sistema alimentario. Estas medidas sanitarias y fitosanitarias son responsabilidad del servicio de inspecciones (Animal and Plant Health Inspection Service, APHIS) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. APHIS decide qué productos pueden ingresar al mercado estadounidense, con base en el riesgo que presentan de introducir pestes y enfermedades al país. Esta facultad discrecional se mantiene hasta la fecha.
- c) Estados Unidos conserva también un gran número de normas y reglas que gobiernan la higiene e inocuidad de los alimentos importados. Con excepción

- de las carnes rojas y carnes de pollo, cuyos estándares e inspecciones son responsabilidad de *Servicios de Seguridad e Inspección de los Alimentos* (Food Safety and Inspection Service, FSIS) del Departamento de Agricultura, la Administración de Alimentos y Medicamentos (Food and Drug Administration, FDA), del Departamento de Salud, es responsable por el resto de los productos. A nivel estatal, esta normativa aún se aplica a productos de exportación mexicanos.
- d) Las carnes rojas y de pollo solamente pueden introducirse a Estados Unidos desde países y plantas aprobadas por el FSIS. Bajo la Federal Meat Inspection Act, los países que deseen obtener autorización para exportar al mercado estadounidense deben desarrollar primero un sistema de inspección y normas internas iguales o equivalentes a los requerimientos existentes en Estados Unidos. Una vez que el país ha sido autorizado para exportar carnes y subproductos, el FSIS utiliza los servicios de inspección locales para certificar las plantas y realizar inspecciones. El uso de estos estándares es obligatorio en la industria faenadora de carne.
- e) Estados Unidos impone severas restricciones al uso de pesticidas y otros compuestos químicos utilizados en productos agrícolas y alimentos comercializados en ese país. En 1996, el Congreso aprobó una nueva legislación (Food Quality Protection Act), con base en la cual se inició una reforma estructural a las reglas para el uso de pesticidas. En el marco de esta ley, la Agencia para la protección ambiental (Environmental Protection Agency, EPA) fue autorizada para establecer niveles de tolerancia de residuos para todos los pesticidas, herbicidas y fungicidas utilizados en productos agrícolas y alimentarios. A su vez, la FDA es la encargada de realizar el monitoreo de las normas establecidas por la EPA, tanto para productos nacionales como importados, con excepción de las carnes rojas y de pollo, así como sus subproductos, que son responsabilidad del FSIS. Esta norma está vigente dentro del TLCAN.
- f) Estados Unidos exige también que las importaciones de frutas y hortalizas frescas cumplan con estándares de tamaño, calidad y maduración. Estos estándares deben aplicarse a los productos de origen nacional bajo las llamadas *marketing orders*. No obstante, Estados Unidos impone restricciones similares a las importaciones en algunos rubros. Los melones de Colima, por ejemplo, son víctimas de este reglamento estatal en California.
- g) Finalmente, a ocho años de vigencia del TLCAN, una nueva ley, conocida como Farms Bill, formalizó un programa de subsidios propuesto por Bush y aprobado por el Congreso el 13 de mayo de 2002. Esta ley aumentó la inversión en este rubro hasta 80 por ciento. Así, mientras que la Ley Agrícola de 1996 procuraba que las decisiones sobre qué producir y en qué cantidad fueran determinadas por los precios del mercado, la nueva ley garantiza niveles de rentabilidad mínima, lo que aísla al productor de las señales del mercado. De esta manera, se asegura el precio, garantizado por el gobierno estadounidense, para el maíz, el trigo, la avena, la cebada y el sorgo; y se crea un sistema de “precios objetivos”, que permite pagos suplementarios a las granjas cuando los precios bajan de ciertos niveles establecidos.

En síntesis, la asimetría de origen, y todavía vigente, del capítulo agrícola del TLCAN es evidente y, al parecer, permanente.

Otra asimetría de origen se presenta en energía y petroquímica básica. El capítulo VI del TLCAN regula todos los hidrocarburos contemplados en los artículos 27 (titularidad pública exclusiva) y 28 (función estratégica) de nuestra constitución. Por lo que, al someterse a las regulaciones establecidas en el artículo 102 del propio TLCAN, que en el inciso B señala “promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio” pasan a ser tratados como una simple mercancía. Esta transformación de un recurso natural, propiedad de la nación y de manejo exclusivo por parte del Estado, en mercancía tiene efectos jurídicos que a diez años se perciben con más claridad. En la época de las discusiones sobre el TLCAN, los responsables de la negociación afirmaban que el tratado debía someterse a la Constitución y no la Constitución al tratado, y esgrimieron como evidencia la tesis de que el artículo 27, que reserva a la nación la propiedad de los hidrocarburos, se mantenía inalterado, por lo que el país conservaba dichos recursos bajo su dominio y soberanía. Sin embargo, la tesis, a todas luces teórica, no impide la transformación de los hidrocarburos en mercancías, ya que dichos recursos son propiedad de la nación mientras se mantienen en el subsuelo, pero una vez transformados en productos comercializables, dejan de tener significado y trascendencia económica para la federación y para su organismo descentralizado y autónomo, conocido como Petróleos Mexicanos (Pemex).

Como se afirma claramente en los objetivos del TLCAN, las mercancías deben regularse y manejarse a través de una competencia leal. Los hidrocarburos, por su calificación constitucional, no pueden manejarse en términos de competencia leal, como lo postula el TLCAN, ya que Pemex, como monopolio natural aceptado y reconocido en el párrafo cuarto del artículo 28 constitucional, tiene la competencia exclusiva para controlar la exploración, explotación, distribución, comercialización y venta de primera mano de los productos del petróleo y derivados de los hidrocarburos.

Bajo esta tesis, Pemex debería actuar de dos maneras en relación con este recurso natural y de cara al TLCAN.

- a) Puede, como lo está haciendo en cierta medida, elaborar subproductos del petróleo en plantas petroquímicas propias para apoyar a los sectores industriales, o para su exportación a terceros países. Dichos productos, al ser procesados exclusivamente por plantas pertenecientes a Pemex, caen en el grupo de productos obtenidos a través de una cadena industrial monopólica, por lo que si van al mercado americano son sancionados por la legislación *antitrust* que rige este ámbito del derecho de la competencia.
- b) También puede convenir con inversionistas extranjeros la posibilidad de levantar plantas de inversión extranjera, ofreciendo a cambio petróleo con precios subsidiados, cuestión que es aceptada en la OMC cuando se trata de países emergentes y de recursos naturales estratégicos. Sin embargo, los productos obtenidos de este acuerdo con inversionistas extranjeros, por el hecho de

recibir una materia prima subsidiada, caen en el ámbito de las prácticas desleales que se regulan y que permiten aplicar impuestos compensatorios a los productos que, directa e indirectamente, hayan recibido dicho subsidio.

Ésta es la situación de origen que se estableció en el capítulo VI del TLCAN y que muy pocas investigaciones han percibido.

La última reforma al anexo 401 del TLCAN, realizada por el Senado de la República, que cambia la regla de origen del petróleo, sustituyendo el origen mexicano por el origen que otorgan las plantas refinadoras de los Estados Unidos, tiene las consecuencias jurídicas comentadas anteriormente, derivadas de la negociación reseñada: confirma la tesis de que el petróleo mexicano ya es un recurso natural de la zona norteamericana y que México ha perdido toda la ventaja comparativa que le confería su condición de productor de hidrocarburos. Ahora el petróleo mexicano se asimila al petróleo canadiense o venezolano, anulando todo atractivo de ser productor de hidrocarburos en América del Norte.

Hay asimetrías de origen también en los tres capítulos referidos a la resolución de controversias: el capítulo XI, de inversiones; el capítulo XIX, de revisiones de dumping y subvenciones, y el capítulo XX, sobre las interpretaciones del TLCAN.

- a) La resolución de controversias en materia de inversiones se contempla en el capítulo XI, que establece un sistema mediante el cual inversionistas individuales o en representación de una empresa pueden reclamar, ante un tribunal de arbitraje internacional, violaciones cometidas por un gobierno, empresas estatales o municipales. En efecto, el inversionista extranjero en México que tenga una queja o pretensión debe notificar de la misma a la parte contraria (el gobierno de México) al menos noventa días antes de que la queja se someta a arbitraje. Esto le obliga a que renuncie a toda demanda judicial bajo las leyes mexicanas.

El principio que orienta este capítulo es el de trato nacional, por medio del cual al inversionista extranjero debe tratarse como mexicano y debe estar en principio, protegido si se presentara un conflicto con las autoridades nacionales. En materia de solución de controversias, el derecho que se otorga al inversionista extranjero de iniciar un juicio arbitral internacional en contra de México es inédito en el comercio internacional, pues tal iniciativa correspondía únicamente a los Estados.

En consecuencia, se crea un sistema de adjudicación en que las partes depositan en los particulares el control del inicio de un arbitraje, en el que se dirimirá la posible responsabilidad internacional del Estado anfitrión por violación a las obligaciones establecidas en este capítulo.

Jurídicamente, es discutible la validez constitucional de dicho capítulo, por cuanto atenta contra el principio de la cláusula Calvo que, según el artículo 27 de la Carta Fundamental, establece que los extranjeros que actúen en

el ámbito nacional deberán renunciar a pedir la protección de sus gobiernos, en caso de que tengan algún conflicto o controversia con el Estado mexicano. Independientemente de lo anterior, conviene señalar que, lamentablemente, ya vencieron los plazos para haber planteado esta inobservancia constitucional del TLCAN.

- b) La resolución de controversias en revisiones de dumping y subvenciones se encuentra en el capítulo XIX que es, tal vez, uno de los capítulos más originales y positivos del TLCAN. En efecto, se trata de que las resoluciones definitivas que aplican cuotas compensatorias y derechos antidumping, expedidas por las autoridades administrativas de Canadá, Estados Unidos y México, puedan ser revisadas por árbitros de designación cruzada de las nacionalidades de los casos en conflicto. Se trata de revisar cómo la autoridad administrativa respectiva aplicó su propia ley en materia de prácticas desleales a los casos sometidos a su conocimiento.

Este capítulo ha sido utilizado ampliamente tanto por Canadá como por México y se ha observado que, en la mayoría de los casos, la aplicación que hacen las autoridades estadounidenses de su legislación, tiene rasgos proteccionistas y discrecionales evidentes.

- c) Finalmente, el capítulo XX se destina a resolver controversias que surgen de la aplicación o interpretación que cada país hace del TLCAN en su respectivo territorio. Aquí, los casos de la fructosa y del transporte de carga terrestre han evidenciado poca efectividad en cuanto al acatamiento de las resoluciones de los paneles cuando éstas no favorecen los intereses de la potencia hegemónica.

También es evidente que las asimetrías jurídicas planteadas al principio, relacionadas con las distintas jerarquías que el TLCAN tiene en los sistemas jurídicos, abren grandes espacios a la incertidumbre y la complejidad en materia de la obligatoriedad que tal instrumento tiene para cada uno de los países.

El sistema de paneles, en materia de controversias, ha sido criticado y calificado de inconstitucional tanto en Estados Unidos como en México. En efecto, en Estados Unidos, la existencia de paneles viola los derechos de las personas de solicitar una revisión judicial ante un tribunal debidamente constituido, de acuerdo con el artículo III de la Constitución estadounidense. Los árbitros o panelistas no son designados por el presidente y ratificados por el Senado, como se exige para los jueces federales, según el artículo II, fracción II, conocido como "cláusulas sobre nombramientos". Estos problemas aún están pendientes y no han sido resueltos de manera definitiva ante los tribunales estadounidenses.

En México, existe también una incertidumbre procesal respecto al juicio de amparo previsto en la Constitución, del cual no pueden excluirse las decisiones de un panel emitido para resolver controversias en el contexto del TLCAN.

Por último, el capítulo X del TLCAN sobre compras gubernamentales impone una rígida disciplina a las compras y adquisiciones que realizan las dependencias gubernamentales en los tres países, como una forma de transparentar y hacer más

eficientes dichas actividades. Este capítulo, que a nivel de la OMC tiene el carácter de tratado plurilateral, en el TLCAN exhibe asimetrías de origen.

Sólo a título de ejemplo, describiremos lo que pasa con las compras gubernamentales en materia de medicinas y fármacos entre Estados Unidos y México. En México, el gobierno federal compra volúmenes por una cantidad superior a los 17 000 millones de pesos anualmente, a través de las dependencias del sector salud, a laboratorios nacionales y extranjeros, lógicamente bajo la disciplina de la Ley de Adquisiciones mexicana. Por su parte, los gobiernos federal y estatales de Estados Unidos no adquieren a nivel público ni medicinas ni fármacos, dado que su sistema se basa esencialmente en el seguro privado, que es el que cubre porcentajes de los gastos que los ciudadanos asegurados realizan en materia de medicamentos.

Esta asimetría de origen fue una de las tantas concesiones graciosas que México otorgó sin obtener nada a cambio, ya que entregó su mercado interno a los laboratorios transnacionales, al mismo tiempo que los fabricantes mexicanos se vieron obligados, ante la operatividad de este capítulo X, de presentarse a licitar las compras que antes el gobierno federal hacía con un criterio de apoyo a los intereses y productores nacionales. Hoy, los laboratorios mexicanos fueron absorbidos por laboratorios extranjeros o simplemente cerraron sus instalaciones, ya que perdieron toda posibilidad de competir con tan poderosas empresas extranjeras.

### **Implementación y aplicación del TLCAN por las autoridades mexicanas: el caso del autotransporte de carga**

A los problemas y complejidades que se derivan del texto del TLCAN, negociado esencialmente por economistas, se suman la evidente incompetencia, desinformación o mala fe con que se han comportado los funcionarios responsables de la implementación de este tratado. Por razones de espacio, enumeraremos sólo algunos de los errores cometidos en estos diez años, para luego pasar al estudio detallado del caso del autotransporte de carga.

La Subsecretaría de Negociaciones Internacionales de la Secretaría de Economía, que tiene a su cargo la supervisión de los derechos de México en los diversos capítulos del tratado, ha actuado en forma ambigua en una serie de casos; por ejemplo, ha permitido un uso arbitrario de petición y registro de seudoinversionistas extranjeros al mecanismo de solución de controversias del capítulo XI (Centro internacional de arreglos de diferencias en materia de inversiones), sin evaluar la legitimidad procesal de los solicitantes; es decir, sin exigir mínimamente una prueba efectiva de la o las inversiones, supuestamente afectadas.

Por el modelo económico vigente desde la suscripción del TLCAN, caracterizado por la lucha contra la inflación exclusivamente, los cupos de importación para productos agropecuarios no fueron respetados; por el contrario, de cumplir una función complementaria a la oferta y producción interna, se transformaron en productos sustitutos en la mayoría de los casos (ejemplo: maíz, frijol, sorgo, cárnicos, etc.). Los diez y quince años que se pactaron para preparar a los productores

agrícolas para la competencia se esfumaron por decisiones de funcionarios del gobierno federal. Es más, los subsidios fiscales otorgados en los primeros diez años del tratado por las autoridades, que debían someterse estrictamente a los montos pactados, esperan sanción, pues no fueron autorizados por el Congreso de la Unión.

La Secretaría de Economía, específicamente la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, ha prohijado a un grupo de despachos jurídicos relacionados con intereses extranjeros, lo cual ha inducido a las empresas nacionales a desistir de realizar acciones legales, a fin de establecer arreglos que favorecen a los exportadores estadounidenses. Los productores de cárnicos porcícolas del Consejo Mexicano de Porcicultura han sido los perjudicados por tales acciones de los gobiernos, tanto de Ernesto Zedillo como de Vicente Fox.

*El caso del autotransporte  
como evidencia de una implementación equivocada*

Al cumplirse diez años de vigencia del TLCAN, el autotransporte de carga era todavía de los puntos pendientes, materia de una controversia prolongada entre Estados Unidos y México. El panel establecido para resolver el conflicto con Estados Unidos emitió su resolución final favoreciendo a México en febrero de 2001. Sin embargo, dicho fallo no fue publicado en el *Diario Oficial de la Federación*, requisito básico para exigir su cumplimiento, siendo responsabilidad de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes cumplir con dicha exigencia legal.

Pese al fallo favorable, establecido por el capítulo XX, que otorgaba a México la facultad de aplicar “medidas de efecto equivalente”, hasta la fecha el gobierno federal no ha ejercido derecho alguno a favor de los transportistas mexicanos. Al contrario, llevado por una postura dogmática de la Secretaría de Economía, se ha liberalizado totalmente la inversión extranjera en materia de servicios, a pesar de que Estados Unidos no ha permitido que los mexicanos presten el servicio de carga internacional a lugares en el interior de ese país.

Con esta actitud, que separa la prestación del servicio de transporte internacional de la inversión, abre la posibilidad de que inversionistas estadounidenses cubran no sólo el mercado nacional de carga o cabotaje, sino que también los tracto-camiones estadounidenses puedan circular por todo el territorio nacional.

Además, la designación de árbitros mexicanos se ha concentrado en un número reducido de abogados que, al ser elegidos por empresarios y autoridades estadounidenses (elección cruzada), son proclives a los intereses de ellos. Los árbitros mexicanos que han mostrado independencia y autonomía han sido de hecho eliminados de la lista de árbitros elegibles.

La solución pragmática que rige en la actualidad es limitar la entrada de autotransportistas de ambos países en la línea fronteriza respectiva, entabando en partes el libre flujo de las mercancías exportadas e importadas que son transportadas por vía terrestre desde cada lado de la frontera.

La amenaza mayor para los autotransportistas mexicanos es que la Secretaría de Economía, a partir del 1 de enero de 2004, está permitiendo la entrada de empresarios estadounidenses vía inversiones neutras o directas en empresas prestadoras de servicios de autotransporte de carga interna, lo cual desplaza injustamente a los transportistas nacionales.

Se trata de una interpretación unilateral de la descalendarización de las reservas del capítulo XI (Anexo 1) que confunde el transporte de carga internacional con la carga nacional, reservada exclusivamente a mexicanos, desligándola además de los incumplimientos del capítulo XII, olvidando que la inversión está subordinada al servicio según lo prescribe el artículo 1112 del propio TLCAN. No está de más reiterar que dicho tratado debe en todo momento estar de acuerdo con el texto constitucional vigente.

El autotransporte de carga se encuentra regulado en el capítulo XII bajo el rubro "Comercio Transfronterizo de Servicios"; y la inversión respectiva, en el capítulo XI. Como parte del capítulo XII de servicios, se le aplican los principios de trato nacional (artículo 1202), el trato de nación más favorecida (artículo 1203), el de no exigir presencia local (artículo 1205). Este concepto de prestación transfronteriza de un servicio, según las definiciones del artículo 1213, establece la subordinación de la inversión al servicio al señalar que "No incluye la prestación de un servicio en el territorio de una Parte mediante una inversión", tal y como está definida en el artículo 1139, "Inversión-definiciones".

Según esta premisa de integralidad del TLCAN, en donde la inversión se subordina al servicio de autotransporte de carga, tres fueron los aspectos negociados originalmente: *a)* servicio de autotransporte interno de carga, que es aquel servicio que opera con origen y destino dentro del territorio nacional; *b)* servicio de autotransporte internacional de carga, que opera de un país del extranjero al territorio nacional o viceversa, e inversiones extranjeras, neutras o directas; y *c)* inversiones implicadas en la prestación de los servicios descritos en los puntos anteriores.

- a)* Respecto al servicio de autotransporte interno de carga, quedó reservado exclusivamente a mexicanos y empresas mexicanas, con cláusula de exclusión de extranjeros, según la reserva IM-69 del Anexo 1, lista de México del TLCAN que a la letra dice lo siguiente:

Se requiere de un permiso expedido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para proporcionar los servicios de autobús interurbano, servicios de transportación turística y servicios de transporte de carga, desde o hacia el territorio de México.

Sólo los nacionales mexicanos y empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros podrán proporcionar tales servicios. No obstante el párrafo 2, las personas de Canadá o de Estados Unidos podrán recibir un permiso para operar servicios internacionales de fletamento por autobús a o desde el territorio de México.

Sólo los nacionales mexicanos y las empresas mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros, utilizando equipo registrado en México que haya sido construido en México o legalmente importado y con conductores que sean nacionales mexicanos

podrán obtener permiso para prestar servicios de camión o autobús para transportar bienes o pasajeros entre dos puntos en el territorio de México.

Por lo anterior, afirmamos que esta reserva la debe defender y cumplir la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

- b) Respecto al servicio de autotransporte internacional de carga que opera de un país del extranjero al territorio nacional o viceversa se convino que los autotransportistas mexicanos entrarían libremente a territorio estadounidense y que los estadounidenses lo harían al territorio nacional (desde o hacia el territorio de México).

El TLCAN estableció originalmente que el libre tránsito en ambos sentidos se aplicara paulatinamente, primero entre estados fronterizos y a partir del año 2000 a ambos territorios íntegramente. También autorizó desde el 1 de enero de 1995, la inversión para desarrollar empresas a ambos lados de la frontera, bajo los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida.

- c) Por último, respecto a las inversiones extranjeras neutras y directas en el sector de autotransporte de carga, existe una confusión tanto en el texto del propio TLCAN (Anexo 1, "Calendario de Reducción") como en la Ley de Inversiones Extranjeras (artículo 6 transitorio) que debe resolverse urgentemente, pues se habla de inversión en empresas establecidas o por establecerse que presten servicio de transporte de carga internacional entre puntos en el territorio de México y que, a partir del 1 de enero de 2004, pueden ser totalmente estadounidenses. Esta confusión es evidente, pues el transporte de carga entre puntos en el territorio de México es carga interna y no internacional, y la primera está reservada exclusivamente a mexicanos y a sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros.

Sobre la base del carácter unitario, integral y de subordinación que debe tener la inversión respecto al servicio de autotransporte de carga, concluimos que México debe plantear una aclaración o modificación al texto del TLCAN en el seno de la Comisión de Libre Comercio del propio tratado.

### *Incumplimiento de Estados Unidos*

La descripción del marco convenido en el TLCAN evidencia los derechos y obligaciones que los tres países acordaron con el propósito de acoplar el autotransporte de carga a las exigencias de un creciente intercambio de bienes a nivel zonal. Sin embargo, desde el inicio del TLCAN, Estados Unidos se abstuvo de establecer las medidas necesarias para permitir que empresas o ciudadanos mexicanos desarrollaran inversiones y servicios de autotransporte transfronterizo en su territorio nacional.

En efecto, al tercer año de vigencia del tratado, Estados Unidos negó la autorización a la entrada de camiones mexicanos a los estados fronterizos de California,

Arizona, Nuevo México y Texas. A los seis años, es decir, en el 2000, aplicó la negativa al resto del territorio de Estados Unidos; esto es, incumplió los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida contenidos en los capítulos XI y XII. Esta negativa e incumplimiento también ocurrió respecto a las inversiones de mexicanos en empresas que realizaran servicios de transporte de carga al interior, no sólo de los estados fronterizos antes señalados, sino de todo su territorio nacional (capítulo XI en materia de inversiones).<sup>2</sup>

Dichos incumplimientos se fundamentaron en supuestas razones de seguridad, contempladas en el artículo 2101 del TLCAN (excepciones generales) y se exigió a México que estableciera las medidas de control y seguridad vigentes en Estados Unidos y Canadá para que, cumplida tal condición, permitiera el libre tránsito de los transportistas mexicanos; es decir, extender a México las regulaciones estatales y federales de sus transportistas, sin haberlas reservado expresamente en el Anexo I, es una arbitrariedad e ilegalidad que México no ha aceptado formalmente desde el año 2001.

Estos incumplimientos por razones de seguridad sólo aplican a México, pues a Canadá le ha permitido el libre tránsito de sus autotransportistas. A nuestro país le ha impuesto reglas específicas, discriminatorias y arbitrarias, tales como inspecciones temporales trimestrales, seguro obligatorio estadounidense, presencia de representantes de las empresas en cada estado de cruce de camiones mexicanos, entre otras; reglas que no impone a sus transportistas (trato nacional) ni mucho menos a los canadienses (trato de nación más favorecida). México no ha aceptado tales reglas.

Otra causal de incumplimiento ha sido una resolución judicial que acoge una reclamación de organizaciones ambientalistas (Public Citizen), por la cual se impide la entrada de autotransporte mexicano a su territorio antes de la realización de estudios sobre impacto ambiental. Con fecha del 7 de junio de 2004, la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos resolvió que tal reclamación carece de todo fundamento y dejó sin efecto la restricción ordenada por las instancias judiciales inferiores. Este fallo no ha tenido efecto alguno sobre los incumplimientos que Estados Unidos mantiene hasta ahora, y México sigue sin exigir el cumplimiento de los derechos que le asisten en el contexto del mismo TLCAN.

### *La recomendación del panel*

a) *La controversia.* En el procedimiento, el panel debió decidir si Estados Unidos incumple los artículos 1202 (Trato nacional en servicios transfronterizos) y/o 1203 (Trato de nación más favorecida en servicios transfronterizos) del TLCAN, al

<sup>2</sup> El cumplimiento parcial que Estados Unidos ha hecho de lo ordenado en la recomendación del panel, es autorizar la inversión de mexicanos en empresas estadounidenses o propias, manteniendo la moratoria en el servicio de autotransporte transfronterizo. Evidentemente, dicho cumplimiento parcial es un ardid, pues nadie invertirá en una empresa que no puede transportar carga al territorio estadounidense y viceversa.

no dar por terminada su moratoria de tramitar solicitudes de empresas mexicanas de autotransporte para que se les autorice para operar en los estados fronterizos estadounidenses. De igual manera, el panel debió decidir si Estados Unidos incumplió los artículos 1102 (trato nacional) y 1103 (trato de nación más favorecida) por la negativa de permitir inversiones mexicanas en empresas estadounidenses que brindan servicios de transporte internacional de carga. Al expirar las reservas de Estados Unidos al Anexo I, respecto a permitir servicios e inversión en materia de transporte transfronterizo, el 17 de diciembre de 1995, la prolongación de la moratoria debió justificarse ya sea conforme al texto de los artículos 1202 o 1203 o por alguna otra disposición del TLCAN, como las del capítulo IX (Normalización) o del artículo 2101 (Excepciones generales).

b) *Informe final del panel*, 6 de febrero de 2001 (Expediente del Secretariado núm. EUA-Mex-98-2008-01). A continuación resumimos partes esenciales de este informe.

Estados Unidos incumple el artículo 1202 (trato nacional en servicios transfronterizos) y/o el artículo 1203 (trato de nación más favorecida en servicios transfronterizos) del TLCAN; así como el 1102 (trato nacional) y/o el 1103 (trato de nación más favorecida) en materia de inversiones.

En el Acta de Misión, México incluía una carta fechada el 24 de julio de 1998, dirigida al representante de comercio estadounidense que, de acuerdo con el artículo 2012 (3), señalaba lo siguiente: el gobierno de México considera que la negativa de Estados Unidos para otorgar acceso a los transportistas mexicanos y permitir a personas mexicanas establecerse con la intención de prestar servicios de transporte, de acuerdo con los requisitos del TLCAN, constituye una violación de las obligaciones de liberalización del comercio en este sector, en vista de las obligaciones de Estados Unidos conforme al Anexo I del TLCAN, además de violar otras disposiciones del tratado, que comprenden el capítulo XII, lo cual podría causar anulación y menoscabo de los beneficios que México razonablemente espera recibir del tratado.

Así, Estados Unidos ha violado el TLCAN al no iniciar la reducción calendarizada de las restricciones estadounidenses en los servicios de transporte transfronterizo y en inversiones mexicanas en la industria de transporte terrestre estadounidense. México considera que dicha omisión es una violación de las disposiciones de trato nacional y trato de nación más favorecida, contenidas en los artículos 1202 y 1203 (servicios transfronterizos) y en los 1102 y 1103 (inversiones).

México se opone también a la interpretación de Estados Unidos a los artículos 1202 y 1203, ya que las empresas de autotransporte mexicanas tienen los mismos derechos que los transportistas estadounidenses conforme a las leyes de Estados Unidos. México alega también que la omisión de Estados Unidos de aplicar sus obligaciones en materia de servicios transfronterizos de transporte y de inversión no se justifica con base en las disposiciones normativas contenidas en el capítulo IX de normalización ni a partir del artículo 2101.

Las “excepciones generales” no aplican, sobre todo debido a que cuando se negoció el TLCAN Estados Unidos estaba plenamente consciente de que el marco norma-

tivo de México era significativamente diferente de los que operaban en Estados Unidos y Canadá.

Con la entrada en vigor del TLCAN, el 1 de enero de 1994, y de acuerdo con el Anexo I de este tratado, las Partes están obligadas a reducir paulatinamente ciertas reservas a los artículos 1102 y 1202 (trato nacional), y a los artículos 1103 y 1203 (trato de nación más favorecida). Este anexo también establece que un nacional mexicano puede obtener autorización para prestar servicios de autotransporte transfronterizo en estados fronterizos tres años después de la firma del TLCAN y prestar servicios de transporte transfronterizo a lo largo de Estados Unidos seis años después de la fecha de entrada en vigor del TLCAN. La fecha límite para la reducción de la reserva con respecto a inversiones era tres años después de la firma del TLCAN, para que las empresas que presten servicios de transporte de carga internacional se establezcan entre puntos dentro de Estados Unidos, y siete años después de la entrada en vigor del TLCAN, para el establecimiento de empresas que presten servicio de autobús entre puntos de Estados Unidos.

Se formó un Subcomité de Normas de Transporte Terrestre, en términos del artículo 913(5)(a)(i) del TLCAN, para realizar un programa de trabajo con el fin de hacer compatibles las medidas pertinentes a las partes relativas a normalización en cuanto a la cooperación de autobuses y camiones. Ahora bien, es relevante agregar que, de acuerdo con el artículo 904(3), una parte no puede aplicar medidas relativas a normalización de manera discriminatoria.

Desde antes del 18 de agosto de 1995, ha existido y persiste una moratoria a los autotransportes mexicanos, ya que ningún camión mexicano ha recibido autorización para salir de las zonas comerciales establecidas hasta que Estados Unidos concluya las consultas con el gobierno de México. Así, ha prevalecido una negativa a finalizar el trámite de las solicitudes mexicanas hasta hoy.<sup>3</sup> Los argumentos de México son los siguientes: Estados Unidos acordó un calendario de eliminación de su moratoria relativa a servicio transfronterizo de camiones y autobuses, y sobre inversión en empresas establecidas en Estados Unidos que prestan tales servicios. Ello se lograría mediante una combinación de dos tipos de disposiciones, la obligación de dar trato nacional y trato de nación más favorecida a los prestadores de servicios e inversionistas de otra de las partes, y la eliminación de las reservas de trato nacional y obligación de trato de nación más favorecida para servicios, de acuerdo con las listas establecidas en las reservas del Anexo I de cada país.

*Derechos del gobierno de México  
ante la Comisión de Libre Comercio del TLCAN*

Como Estados Unidos ha esgrimido el preámbulo del TLCAN, en especial su “capacidad para salvaguardar el bienestar público”, y ha antepuesto normativas de

<sup>3</sup> El 27 de noviembre de 2002, Estados Unidos levantó su moratoria a las inversiones mexicanas ficticiamente, pues dejó vigente la de los servicios de autotransporte de carga, lo cual en los hechos impide a los mexicanos hacer inversiones.

su orden jurídico interno para no cumplir<sup>4</sup> las del tratado —lo cual puede hacer, pues no ha suscrito la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados (1969 y 1986)—, a México le asisten un conjunto de prerrogativas y derechos que sólo en este acápite resumiremos: aplicación de medidas de efecto equivalente como instrumento de salvaguarda de los principios de equidad y reciprocidad del TLCAN.

Suponiendo, sin conceder, que el TLCAN se encuentre fundado en derecho en lo respectivo al comercio de servicios e inversiones y aunque Estados Unidos, ficticiamente, levantó su moratoria a las inversiones mexicanas en materia de autotransporte desde el 27 de noviembre de 2002, éstas debieron regularse y fluir desde el 17 de diciembre de 1995 para efectos del TLCAN y, por tanto, durante seis años con once meses y diez días de aplicación del tratado, el gobierno estadounidense no honró los compromisos adquiridos con este instrumento. De hecho, prevalece el impedimento para que transportistas mexicanos puedan prestar servicios en Estados Unidos, por lo que el cómputo para hacer un efecto equivalente se debe actualizar en el momento en que la medida se aplique.

Asimismo, ante la moratoria de los servicios de autotransporte transfronterizo decretada por el gobierno de Estados Unidos, el panel arbitral sobre materia de autotransporte, instituido según el capítulo XX del TLCAN, decidió que una medida en reciprocidad era de carácter legal.

De la misma manera, el panel establece que la moratoria general que se instituyó tanto a inversiones como a los servicios tiene un carácter netamente ilegal por constituir una *blanket moratory*.

A pesar de lo anterior, el gobierno mexicano, de manera incongruente y errónea, decide actuar con una medida de reciprocidad, pero solamente en lo relativo a las violaciones al apartado de servicios, omitiendo cualquier caso de acción relativa a las violaciones al apartado de inversiones, lo cual no puede separarse según el principio de salvaguarda de la integridad del TLCAN y el carácter unitario, integral y de subordinación respecto a los servicios de autotransporte de carga.

La aplicación de esta medida fue oportuna por parte del gobierno mexicano, en virtud de que existían antecedentes en los que a través de actos posteriores al momento en que se dieron las violaciones fueron aplicados procesos de Denegación de Acceso Recíproca, documentados en los siguientes casos: “Tuna Products from Canada”, “Japan Alcoholic Beverages”, “Chile Alcoholic Beverages”, “Canada Periodicals”, “U.S. Reformulated Gasoline” y “U.S. Shrimps”, por lo que la Denegación de Acceso Recíproca se puede aplicar posteriormente a que la denegación de acceso original ha terminado.

Así, el gobierno mexicano tiene el pleno derecho, con fundamento en este principio, a declarar una moratoria a las inversiones estadounidenses por el tiempo proporcional que la moratoria opere, en el contexto de la vigencia del TLCAN, es decir, debe impedir la inversión directa o neutra de origen estadounidense en el sector hasta el 2010.

<sup>4</sup> Como el TLCAN para el derecho estadounidense es un acuerdo congresional, heteroaplicativo, sus incumplimientos no tienen efectos internacionales relevantes.

La aplicación de tal moratoria es completamente legal, toda vez que se trata de una medida equivalente, tal y como lo autoriza textualmente el propio panel: “El gobierno de México, de conformidad con sus derechos en el TLCAN, tiene la facultad de adoptar medidas de efecto equivalente...”.

Asimismo, adoptar una restricción en materia de inversión es una medida que guarda absoluta conformidad con el mecanismo de solución de controversias a que se refiere el capítulo XX del propio TLCAN, que en su artículo 2019 señala:

Si en su informe final, un panel ha resuelto que una medida es incompatible con las obligaciones de este Tratado o es causa de anulación o menoscabo en el sentido del Anexo 2004 y la parte demandada no ha llegado a un acuerdo con cualquiera de las partes reclamantes sobre una solución mutuamente satisfactoria, de conformidad con el artículo 2018 (1) dentro de los treinta días siguientes a la recepción del informe final, esa parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente a la parte demandada, hasta el momento en que alcancen un acuerdo sobre la resolución de la controversia (artículo 2019, Incumplimiento–Suspensión de Beneficios).

Al examinar los beneficios que habrán de suspenderse de conformidad con el párrafo uno encontramos que: una Parte reclamante procurará primero suspender los beneficios dentro del mismo sector o sectores que se vean afectados por la medida, o por otro asunto que el panel haya considerado incompatible con las obligaciones de este tratado, o bien que haya sido causa de anulación o menoscabo en el sentido del Anexo 2004.

Finalmente, conviene señalar que el TLCAN es un instrumento de compleja y ambigua existencia jurídica, dado que posterior a su ratificación y publicación, los tres países que lo integran suscribieron un tratado multilateral, sobre las mismas materias, en el cual se establecieron reservas que a la luz del derecho de los tratados (Convenciones de Viena de 1969 y 1986) implican que el tratado posterior deroga al anterior. Resulta entonces que la OMC y sus 18 acuerdos multilaterales tendrían preeminencia sobre el propio TLCAN.

## **Conclusión**

De los textos anteriormente citados sobre el caso del autotransporte de carga y tras los argumentos expresados, queda claro que el gobierno federal tiene la facultad absoluta de aplicar medidas de efecto equivalente que salvaguarden el principio de integridad del TLCAN y, ante todo, hagan efectivos los principios de equidad, reciprocidad y competencia leal.

La aplicación de esta medida permitirá a la industria nacional fortalecerse y prepararse para competir con las compañías extranjeras; la Secretaría de Economía estaría también cumpliendo sus funciones de defensa de nuestros nacionales tal y como lo establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Cabe aclarar que la actuación del gobierno federal como servidor público debe ser diligente y oportuna. En el caso concreto, debió haber actuado en defensa de

nuestro país desde marzo de 2001 (treinta días después de la resolución final del panel); sin embargo, las omisiones y falta de debida diligencia a este respecto actualizan lo establecido en el artículo 108 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Además de la controversia del autotransporte, se han documentado otras irregularidades, que en conjunto constituyen evidencia suficiente de una implementación equivocada del TLCAN. Por ello, se hace indispensable que el Ejecutivo federal y la secretaría responsable de la implementación de los tratados de Libre Comercio, incluyendo el TLCAN, sean fiscalizados o supervisados por Comisiones del Congreso u otras instancias, a fin de que la transparencia y la información se incorporen a instancias en las que se ponen en juego la producción y el empleo de los mexicanos.

Otra conclusión significativa que se puede extraer del análisis del texto del TLCAN es que no es un documento inamovible ni intocable, como intentan hacerlo aparecer las autoridades federales. A la fecha, ha sido modificado en dos ocasiones. El esclarecimiento manifestado por la Comisión de Libre Comercio en relación con el capítulo XI del TLCAN, referido a la fracción I del artículo 1105, y el cambio de la regla de origen para el petróleo, del lugar donde se produce al lugar donde se procesa o refina, la cual cambió el origen mexicano del petróleo y le otorgó un origen texano .

Estas modificaciones se han hecho mediante acuerdos de los tres secretarios de comercio de los países miembros del TLCAN, sin problemas ni participación de los congresos de Estados Unidos y Canadá, lo que significa que, si hay voluntad política en México, es posible posponer los plazos desgravatorios para el maíz y el frijol, y ver el modo de mejorar otros aspectos del tratado que sean de interés para nuestros productores y consumidores nacionales.

## Fuentes

- CASERES, ENRIQUE, comp.  
2004 *Diez años del TLCAN en México: una perspectiva analítica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- CHAMBERS, EDWARD J. y PETER H. SMITH, eds.  
2002 *NAFTA in the New Millennium*. Alberta: Center for U.S.-Mexican Studies-University of Alberta Press.
- DEERE, CAROLYN L. y DANIEL C. ESTY, eds.  
2002 *Greening the Americas. NAFTA's Lessons for Hemispheric Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- DEBLOCK, CHRISTIAN  
2002 *L'Organisation mondiale du commerce*. Quebec: Fides La Presse.

- GANTZ, DAVID A.  
1998 “Resolution of Trade Disputes under NAFTA’s Chapter 19: The Lessons of Extending the Binational Panel Process to Mexico”, *Law and Policy in International Business* 29, no. 3.
- HERNÁNDEZ RAMÍREZ, LAURA  
1998 *Comercialización internacional de los servicios en México: marco jurídico*. México: McGraw Hill.
- MENDOZA COTA, JORGE EDUARDO y ELISEO DÍAZ  
2003 “Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga”, *Comercio exterior* 53, no. 12 (diciembre).
- RENTER, PAUL  
2001 *Introducción al derecho de los tratados*. México: Fondo de Cultura Económica.
- RIDDLE, DOROTHY Y.  
1986 *Service-Led Growth: The Role of the Service Sector in World Development*. Nueva York: Praeger.
- TREBILCOCK, MICHAEL y ROBERT HOWSE  
1997 *The Regulation of International Trade*. Nueva York: Routledge.
- VEGA, GUSTAVO *et al.*, coords.  
2005 *La solución de controversias en la era post-TLCAN*. México: IJ, UNAM-El Colegio de México.
- WITKER, JORGE  
2003 *Derecho de la competencia económica en México*. México: IJ, UNAM.  
2004 *Derecho de la competencia económica en el TLCAN*. México: IJ, UNAM.  
*El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Evaluación jurídica. A diez años de vigencia*. México: IJ, UNAM (en prensa).