

XI. DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL	233
Concepto de derecho económico internacional	233
Leyes aplicables en este contexto	235
Concepto de nuevo orden económico internacional	236
Aspectos generales del TLCAN	239
Relación entre el TLCAN y leyes y normas internas	242
Evolución	243

XI. Derecho económico internacional

CONCEPTO DE DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL

La sociedad internacional contemporánea ha transitado por diversas etapas en cuanto a los actores y sujetos que interactúan en las relaciones económicas y políticas.

Un rasgo característico evidente en la actual realidad mundial, es el hecho de que las relaciones internacionales ya no son conducidas exclusivamente por los estados: éstos actualmente son distintos en número y distintos en funciones, en comparación con el papel que jugaban antes de la Segunda Guerra Mundial. Dichas unidades jurídico-políticas se han visto en la necesidad de comprobar, por una parte, que son incapaces de resolver por sí mismas problemas que exigen el esfuerzo de la cooperación internacional permanente e institucionalizada, y de verificar por otra, que existen diversas entidades no gubernamentales que operan con creciente relevancia en la vida internacional.¹

En otras palabras, el Estado no tiene ya la primacía como actor único en el sistema internacional, sino que comparte tareas con organizaciones internacionales y otras entidades, como las uniones científicas, las cámaras de comercio internacional, las federaciones de profesionales y trabajadores, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y las empresas transnacionales, que han ido adquiriendo un creciente protagonismo para afrontar problemas de dimensión universal en los que el Estado ya no puede responder con eficacia.²

Por otra parte, la denominada “interdependencia” es un dato de la realidad que no puede soslayarse; ésta ha erosionado los conceptos tradicio-

¹ Las organizaciones no gubernamentales (ONG), por ejemplo han jugado un papel básico en la no aprobación del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) y en la detención del dictador Augusto Pinochet en 1998.

² Beatriz Romacciotti, *et al.*, *Derecho internacional económico*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1993, p. 200.

nales de soberanía y seguridad, aunque aún no aparece con claridad la estructura que alcanzará la sociedad mundial en el nuevo siglo. De acuerdo con la concepción tradicional, la soberanía se entendía en términos prácticamente absolutos, en la medida en que el Estado cumplía el papel de actor principal en una sociedad internacional tipificada como “anárquica” por carecer de instituciones centralizadas. En este sentido, el derecho internacional era concebido como un conjunto de normas creadas por voluntad de los propios estados para solucionar problemas de carácter fundamentalmente jurídicos.

En este contexto, y derivado de la emergencia de la tercera revolución industrial fincada en la energía nuclear, la electrónica, información y comunicación, telemática, biotecnología, nuevos materiales, la comunidad internacional ha devenido en una *aldea global*. La revolución de los servicios cambia los paradigmas de base del sistema capitalista y de las inversiones productivas (materias primas-manufacturas) por inversiones financieras especulativas de múltiples efectos en las economías emergentes. El factor de velocidad del dinero (velocidad es el número de veces que una unidad de moneda se usa en el año, esto es, entre más rápido se vuelve a usar una misma cantidad de dinero, más útil es y más cuenta en las medidas macroeconómicas), se ha visto favorecido por el uso de la electrónica, impulsando firmemente los procesos globalizadores en vigor.

Procesos informáticos y telemáticos semejantes se presentan en el campo de las inversiones, intercambio de bienes, propiedad intelectual, servicios financieros y bancarios, transportes y comercio transfronterizo de servicios técnico-profesionales.

Las empresas transnacionales son sujetos protagónicos en todos estos sectores, penetran y permean los derechos domésticos de un país instrumentando estrategias globales o multilocales.³

Para regular estas complejas relaciones jurídico-económicas en que los estados no son los únicos sujetos, surge el derecho económico internacional que, bajo orientaciones ideológicas diversas, regula las transacciones económicas internacionales, sean éstas de carácter público o privado.

En síntesis, podemos definir al derecho económico internacional como “aquella rama del derecho internacional que regula los intercambios de bienes, inversiones y servicios entre agentes públicos o privados originarios o procedentes de diversos países o regiones”.⁴

Sus normas pueden ser de orden público económico o privadas consuetudinarias o factoradas. Por ejemplo, normas públicas como los Dere-

³ Javier Martínez Peinado, *Economía mundial*, McGraw-Hill, Madrid, 1995, p. 262.

⁴ Dominique Carreau, *et al.*, *Droit International Economique*, Derecho y Jurisprudencia, París, 1980, p. 7.

chos Especiales de Giro del Fondo Monetario Internacional o los Códigos de Conducta de la Organización Mundial de Comercio o normas privadas consuetudinarias como los Incoterms que fijan las condiciones de entrega de las mercancías en una compraventa internacional.

Las principales normas e instituciones jurídico-económicas internacionales son: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio (OMC) y sus 18 Acuerdos o Códigos de Conducta, los tratados y convenciones vigentes en la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), los tratados y convenciones sobre propiedad intelectual derivados de OMPI y conexos. La Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercancías, convenciones sobre contratos internacionales, usos y costumbres internacionales (trabajos de armonización de la Uncitral).

Estas normas, generalmente de derecho económico internacional se caracterizan por estar sustentadas en premisas de cooperación institucionalizada que las distinguen de las normas y preceptos emanados de los procesos de integración regional al estilo de la Unión Europea, TLCAN o Mercosur, que se fincan en premisas de supranacionalidad o supraestatales.

El derecho de la integración o derecho comunitario, puede concebirse como una norma del derecho económico internacional con perfiles y procedimientos específicos.

LEYES APLICABLES EN ESTE CONTEXTO

1. Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y, por tanto, el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio 30-XII-94.
2. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), protocolo de adhesión de México al GATT 26-XI-86 (*fe de erratas*, 28-XI-86).
3. Convención de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico 5-VII-94
4. Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales 27-I-93 (*fe de erratas*, 19-II-93).
5. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías 17-III-88 (*fe de erratas* 25-IV-88).
6. Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial del 20-III-1883, revisado en Bruselas el 14-XII-1900, en Washington el 2-VI-1911, en La Haya el 6-XI-1925, en Londres el 2-VI-1934 y en Lisboa el 31-X-1958 (Acta de Lisboa) 11-VII-64.
7. Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados 14-II-75.

8. Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI) celebrado en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, realizada en Bretton Woods 31-XII-45.
9. Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual 8-VII-75.
10. Convenio sobre el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Celebrado en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, realizada en Bretton Woods 31-XII-45.
11. Convenio sobre el Fondo Monetario Internacional (relacionados con el Establecimiento de Derechos Especiales de Giro), enmienda a los artículos de dicho convenio *Sin dato*.
12. Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (véase reservas y declaraciones formuladas por México) 12-V-81.
13. Tratado de Libre Comercio de América del Norte 20-XII-93.
14. Tratado de Montevideo (1980), Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del 24 de octubre 24-X-94.
15. Tratado de Montevideo de 1980 (ALADI) 31-III-81.

CONCEPTO DE NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

Una de las definiciones más utilizadas del concepto de Orden Económico Internacional (OEI) es la de Dominic Carreau. Desde una perspectiva jurídica señala que el orden económico internacional es: “el conjunto coherente de reglas jurídicas, orientadas en función de las finalidades políticas, económicas y sociales del sistema”. A partir de esta definición se podría decir, desde un punto de vista económico, que el orden económico internacional es: “el conjunto de normas que regulan las relaciones económicas internacionales”. Independientemente de la definición que se quiera utilizar, el hecho a resaltar es que todo orden económico internacional está basado en una filosofía, política, económica, social, religiosa, determinada.⁵

En un contexto histórico, se pueden distinguir cuatro grandes etapas en el proceso de evolución del orden económico internacional (OEI). Los cambios producidos en los antiguos países socialistas europeos de economía centralmente planificada marcan el inicio de una quinta etapa que en sus principales características es una continuidad de la anterior, pero en la que desaparece del escenario internacional como grupo de países: el de los países del Este, manteniéndose las relaciones especiales entre los países del Norte y del Sur. En los próximos años se producirán sobre todo cambios

⁵ Sara González, *Temas de organización económica internacional*, McGraw-Hill, Madrid, 1993, p. 161.

cualitativos en las propias relaciones dentro de cada uno de los dos grupos de países.

La primera etapa del orden económico internacional se remonta al inicio de la Revolución Industrial en la Inglaterra de la segunda mitad del siglo XVIII, abarca el periodo desde 1815 hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial en 1914. Es una etapa de características liberales en la que nace y se desarrolla un orden económico internacional de carácter privado, con limitada participación del Estado en la actividad económica y cierto control en el intercambio del comercio internacional.

La segunda etapa del orden económico internacional se inicia al término de la Primera Guerra Mundial, en 1918, y finaliza en la Segunda Guerra Mundial, en 1945. Esta etapa es conocida con el nombre de desorden entre las guerras mundiales; es una etapa en la que las relaciones económicas internacionales estuvieron sujetas a restricciones a la libre circulación de las mercancías, de la mano de obra y de los capitales. Se desarrollaron y aplicaron técnicas de “control” de los intercambios: derechos arancelarios, tipos de cambio múltiples, *dumping*, áreas comerciales; se generalizó el bilateralismo, con los acuerdos de compensación y de pagos, con un multilateralismo todavía muy limitado. Esta etapa está marcada por la inexistencia de un marco institucional de cooperación económica internacional, lo que contribuyó a acentuar los problemas económicos. Los principales países, para hacer frente a sus dificultades económicas, actuaron de forma individual y descoordinada, generando “guerras económicas” que agudizaron los problemas creados por la Gran Depresión de los Estados Unidos en 1929. El inicio de la tercera etapa del orden económico internacional, está marcado por la creación —a partir de 1944— de un marco institucional de cooperación económica internacional.⁶

Esta etapa, de reconstrucción de un orden económico internacional neoliberal, se inicia al término de la Segunda Guerra Mundial y perdura hasta principios de los años setenta. Durante los últimos años de la contienda bélica, los Estados Unidos, como la gran y casi única potencia económica y militar de la época, con cierta colaboración del Reino Unido, estableció las bases de ese orden, impregnado de una filosofía basada en el mercado como mejor asignador de los recursos, en las ventajas del libre comercio y de la cooperación multilateral. La participación inicial en este orden económico internacional neoliberal de los países socialistas de economía centralmente planificada, así como la de los países considerados en desarrollo, fue prácticamente nula.

La cuarta etapa en la evolución del orden económico internacional, empezó a manifestarse de forma clara a principios de los años setenta. El

⁶ *Idem.*

modelo de crecimiento de la economía mundial, establecido al término de la Segunda Guerra Mundial y basado en la supremacía de los Estados Unidos, entra en crisis. La caída de los precios del petróleo a finales de 1973, agravó la situación económica internacional; pero fue más efecto que causa de la incapacidad del modelo de desarrollo predominante en la economía mundial durante la etapa anterior.

La crisis del dólar en la segunda mitad de los años setenta era un claro reflejo de las tensiones que en el orden económico internacional se estaban produciendo como consecuencia de la recuperación económica de Europa occidental y Japón, con la consiguiente pérdida relativa del poder económico de los Estados Unidos. Fechas clave en ese proceso de transición cualitativa son: el 15 de agosto de 1971, cuando el presidente de los Estados Unidos, Richard Nixon, puso fin formalmente al orden monetario internacional establecido en Bretton Woods, y el primero de mayo de 1974, cuando la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) aprobaba la declaración y el programa de acción para el establecimiento de un nuevo orden económico, en medio del desconcierto y la oposición de los principales países desarrollados de economía de mercado. Durante los primeros años de esta cuarta etapa no se dejó de hablar del nuevo orden económico internacional. Pero este término desapareció de la literatura económica a partir de mediados de la década de los años ochenta. Sin embargo, las interpretaciones de lo que se entendía por un nuevo orden económico internacional variaban sustancialmente entre los tres grandes grupos de países (en desarrollo, industrializados y socialistas).⁷

En la década de los noventa, el orden económico internacional tiene una agenda cualitativamente distinta a lo descrito.

Las crisis financieras que han asolado a numerosos países y regiones (efecto Tequila, Dragón, etc.) conforma un tema global que impacta al Banco Mundial, al Fondo Monetario Internacional y a todos los bancos centrales del mundo.

La situación se complica con problemas como el calentamiento de la Tierra, con su secuela de cambio climático y destrucción del hábitat mundial. El narcotráfico y su derivación: el lavado de dinero, detonante de la corrupción pública y privada que corroe a estados y empresas.

El flagelo del sida y otras bacterias africanas, el resurgimiento del cólera y la propagación del dengue evidencian que la extrema pobreza de nueva cuenta renace al calor de políticas públicas neoliberales que privilegian al capital financiero especulativo, en desmedro del capital productivo y del empleo.

⁷ *Idem.*

Ésta es la nueva agenda global que traslada su paso de decisiones de la Asamblea General de Naciones Unidas al Grupo de los Siete y a la Reunión Anual de Davos (Suiza), como un símil de elitismo y privilegio que margina a millones de hombres sin voz ni voto, en el nuevo escenario del mercado global asimétrico, concentrador y excluyente.⁸

ASPECTOS GENERALES DEL TLCAN

El derecho económico mexicano, a partir del 1.º de enero de 1994, debe considerar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pues sus veintidós capítulos se aplican a las relaciones mercantiles con sujetos y empresas de Estados Unidos y Canadá.

Este capítulo, que no aparece en el programa del curso “Introducción al derecho económico”, es indispensable debido a que las principales leyes económicas y administrativas deben encuadrarse en los compromisos que el TLCAN contempla en consistencia, además, con el artículo 133 constitucional, que da acceso a dichas disposiciones en el derecho interno nacional.⁹

Este tratado, más que de libre comercio, es un tratado de inversión que abarca mercancías (bienes) y servicios.

Sus veintidós capítulos describen dos grandes sectores: el comercio de bienes, y el comercio de servicios.

Ambos sectores convergen en los escenarios de resolución de controversias, que buscan sustraer la aplicación de las legislaciones nacionales, garantizando rapidez, objetividad y neutralidad a los operadores económicos zonales.

El preámbulo del TLCAN establece los fines perseguidos por México, Canadá y Estados Unidos, como sigue:

- a) reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre las naciones signatarias;
- b) contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional;
- c) crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y servicios producidos en sus territorios;
- d) reducir las distorsiones en el comercio;
- e) establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial;
- f) asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión;

⁸ Soros George, *La crisis del capitalismo global*, Plaza y Janés, México, 1999.

⁹ Varios autores, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, UNAM, México, 1993, 2 tomos.

- g) desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación internacional;
- h) fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;
- i) alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual;
- j) crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- k) emprender todo lo anterior de manera congruente con la protección y conservación del ambiente;
- l) preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público;
- m) promover el desarrollo sostenible;
- n) reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental, y
- o) proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos de sus trabajadores.

El artículo 102 del capítulo primero enuncia expresamente los objetivos del tratado:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, entre los territorios de las partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y la solución de controversias, y
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

Puede decirse que estos objetivos son los medios por los cuales se pretende lograr los propósitos más generales enunciados en el preámbulo.

El inciso 2 del artículo prevé que:

Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1o. y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

Con lo anterior, el TLCAN se hace eco de la convención sobre derecho de los tratados en materia de interpretación.

Los principios del tratado que se abordan en los 22 capítulos y sus anexos son: *a)* trato nacional; *b)* trato de nación más favorecida, y *c)* transparencia.

- a) Trato nacional.* Uno de los aspectos más sustanciales del tratado es que bienes, servicios y personas deben ser considerados como originarios de los respectivos países suscriptores del TLCAN. Así, una mercancía canadiense debe ser considerada en territorio mexicano como originaria de México. Esto significa que no es viable discriminar por razones de nacionalidad. La única excepción a este principio la encontramos en el capítulo VI del tratado: los minerales radiactivos mexicanos se excluyen tajantemente de la explotación por parte de personas canadienses y estadounidenses en territorio nacional.
- b) Trato de nación más favorecida.* Este principio general del GATT-OMC, significa que cualquier convenio comercial o de servicio que las partes del TLCAN efectúen bilateralmente, debe extenderse automáticamente a la otra parte.

Y está subordinado al artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles y Comercio que permite que grupos de países que forman una zona de libre comercio o unión aduanera, puedan temporalmente excluir a terceros países de los beneficios de la cláusula de nación más favorecida.

- c) Transparencia.* Este principio contemplado en el capítulo XVIII del tratado, obliga a los tres países a notificar toda modificación, reforma o adición que se intente efectuar a las legislaciones internas y que se relacione con aspectos regulados por el tratado, con el fin de prevenir o evitar controversias entre operadores económicos zonales.

Dicho principio se complementa con el Código de Conducta (art. 2009.2, inciso C), y con las Reglas Modelo de Procedimiento (art. 2012) del propio tratado.

El TLCAN consta de un preámbulo y veintidós capítulos distribuidos en ocho partes, las cuales tratan, respectivamente, de los siguientes temas:

Primera parte. Aspectos generales: está integrada por los capítulos I y II que se ocupan de los objetivos del tratado y de las definiciones generales.

Segunda parte. Comercio de bienes: está integrada por los capítulos III al VIII, que versan acerca del trato nacional y acceso de bienes al mercado (cap. III); reglas de origen (cap. IV); procedimientos aduaneros (cap. V); energía y petroquímica básica (cap. VI); sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias (cap. VII), y medidas de emergencia (cap. VIII).

Tercera parte. Barreras técnicas al comercio: está integrada por el capítulo IX relativo a las medidas relativas a la normalización.

Cuarta parte. Compras del sector público: está integrada por el capítulo X que se ocupa del tema enunciado.

Quinta parte. Inversión, servicios y asuntos relacionados: está integrado de los capítulos XI al XVI que plantean los temas de inversión (cap. XI); comercio transfronterizo de servicios (cap. XII); telecomunicaciones (cap. XIII); servicios financieros (cap. XIV); política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado (cap. XV), y entrada temporal de personas de negocios (cap. XVI).

Sexta parte. Propiedad intelectual: está integrada por el capítulo XVII.

Séptima parte. Disposiciones administrativas e institucionales: está integrada por los capítulos XVIII al XX, que presentan la publicación, notificación y administración de leyes (cap. XVIII); revisión y solución de controversias en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias (cap. XIX), y disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias (cap. XX).

Octava parte. Otras disposiciones: está integrada por los capítulos XXI y XXII que exponen las excepciones y las disposiciones finales, respectivamente.

El tratado cuenta, además, con diversos anexos integrados a lo largo de su capitulado, así como de notas, el anexo 401 y siete anexos numerados del I al VII que van al final del texto.

RELACIÓN ENTRE EL TLCAN Y LEYES Y NORMAS INTERNAS

Preámbulo y artículo 102 del capítulo primero del TLCAN: arts. 25-28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Capítulos III, IV y V del TLCAN, sobre acceso a mercados: Ley Aduanera, Ley de Comercio Exterior, Ley de Metrología y Normalización, etcétera.

Capítulo VI, energéticos y petroquímicos del TLCAN: arts. 27 y 28 de la Constitución, más legislación reglamentaria en materia de energéticos.

Capítulo VII del TLCAN, sobre agricultura: artículo 27 constitucional, Ley Agraria y anexos en materia agrícola.

Capítulo VIII, medidas de emergencia del TLCAN: Ley de Comercio Exterior, Código de Salvaguardas de la OMC.

Capítulo IX del TLCAN, sobre normalización: Ley de Metrología y Normalización, Código de Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional.

Capítulo X del TLCAN sobre compras de gobierno: Ley de Adquisiciones y Obras Públicas, Reglamento.

Capítulo XI del TLCAN, sobre inversiones: Ley de Inversiones Extranjeras.

Capítulo XII del TLCAN, sobre comercio transfronterizo de servicios: Ley Federal de Turismo, Ley General de Vías de Comunicación, Ley de la Marina Mercante, Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal.

Capítulo XIII del TLCAN, sobre telecomunicaciones: Ley Federal de Telecomunicaciones.

Capítulo XIV del TLCAN, sobre servicios financieros: Ley de Instituciones de Crédito, Ley de Control de Grupos Financieros, Ley de Sociedades Mercantiles, Ley del Banco de México.

Capítulo XV del TLCAN, sobre competencia, monopolio y empresas de Estado: Ley Federal de Competencia Económica.

Capítulo XVI del TLCAN, sobre la entrada temporal de personas de negocios: Ley General de Población, Ley Reglamentaria del art. 5o. Constitucional, Ley Federal de Turismo.

Capítulo XVII del TLCAN, sobre propiedad intelectual: Ley de la Propiedad Industrial y Ley Federal de Derechos de Autor.

Capítulo XVIII del TLCAN, sobre publicación, notificación y administración de leyes: Código Civil, Códigos de Procedimientos Civiles.

Capítulo XIX del TLCAN, sobre revisión y solución de controversias en materia de subsidios y subvenciones: Ley de Comercio Exterior, Código Antisubsidios de la OMC y Código sobre Subvenciones de la OMC.

Capítulo XX del TLCAN, sobre disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias: Ley de Procedimiento Administrativo y leyes en general que contemplan recursos.¹⁰

Evolución

Al cumplir cinco años de vigencia, el TLCAN exhibe resultados ambiguos para los tres socios comerciales. En efecto, desde el punto de vista estrictamente comercial se ha incrementado significativamente el comercio zonal. México y Canadá se han transformado en los principales proveedores e importadores en el mercado estadounidense. La pérdida de empleo en Estados Unidos y México es compensada por el crecimiento de la industria maquiladora de las zonas fronterizas, no obstante que se agravan los pro-

¹⁰ Ver Witker Jorge, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas* (2 tomos), UNAM, México, 1994.

blemas de infraestructura, en especial en el lado mexicano. Los sectores agropecuario y de servicios nacionales han sido en parte perjudicados por el desmantelamiento de cadenas productivas que se han integrado a empresas transnacionales marginando a las pequeñas y medianas empresas.

En lo que a solución de controversias comerciales se refiere, las prácticas desleales (*dumping* y subsidios) y sus revisiones vía paneles binacionales han mostrado resultados positivos para México. Pese a ello el problema del transporte ha sido quizá lo más negativo, pues en estos cinco años Estados Unidos ha violado sistemáticamente los plazos y obligaciones pactadas en el capítulo respectivo del TLCAN.