

INTRODUCCIÓN

La suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, constituye un parteaguas en las relaciones internacionales de México y el primer instrumento internacional que articula relaciones Norte-Sur en el ámbito económico y comercial.

Se trata de hacer converger evidentes asimetrías entre dos países del Grupo de los Siete (Canadá y EEUU) y un país emergente en proceso de desarrollo, México, que debió pagar el precio de renunciar a toda preferencia y trato desigual que había logrado en el sistema multilateral de comercio. En efecto se trata de viabilizar un marco regulatorio entre sistemas jurídicos distintos y asumir compromisos legales irreversibles que consoliden economías de mercado en un contexto de regionalismo abierto.

Jurídicamente el TLCAN se define como una zona de libre comercio que estimula intercambios de bienes, inversiones y servicios bajo una racionalidad mercantil consistente. La inclusión y la exclusión son las características fundamentales de este proceso que cumple diez años en escenarios polémicos y complejos.

En materia estadística las cifras del TLCAN son significativas. En efecto, el comercio exterior de México (importaciones y exportaciones) en 1993 ascendía a 88,000 millones de dólares. En 2003 llegó a 350,000 millones de dólares; mientras en 1993 el comercio exterior representaba 22% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2003 llegó a 53%.

Sin embargo, en materia de creación de empleo, según INEGI, el TLC no ha cumplido su objetivo, ya que con el previsible, aumento de la producción de bienes y servicios prometidos, México registró un déficit de 6.2 millones de empleos formales, lográndose, en este periodo, generara sólo 2.78 millones de nuevos puestos de trabajo formales, en el ámbito de la población económicamente activa.

Pero también el TLCAN se convirtió en un poderoso estímulo a las inversiones extranjeras. El flujo anual de las mismas se triplicó, al pasar de un promedio de 4,000 millones de dólares hasta 1993 a 11,000 millo-

nes anuales a partir del Tratado, acumulando 72,000 millones incluidos en ellos, la venta y extranjerización de los bancos nacionales y las numerosas compras de empresas mexicanas por conglomerados trasnacionales (Aseguradora Hidalgo, Aurrerá, Superama, Arancia, etcétera).

Estas espectaculares cifras son rebatidas por no pocos analistas y académicos. David Márquez Ayala, por ejemplo, afirma que el TLCAN es una realidad estadística pero una falacia económica, pues, no se trata realmente de nuestro comercio exterior, sino de una economía que funciona como un gran centro maquilador, estación de paso o plataforma para el comercio propio de empresas extranjeras, las cuales realizan para sí mismas el grueso de las transacciones. Así, el contenido mexicano de las exportaciones del país ha descendido vertiginosamente: en 1983 de cada dólar exportado 88 centavos eran insumos del país (mano de obra, servicios, materias primas, componentes y otros); en 1994 ya sólo eran 42 centavos y hoy a diez años de TLCAN no llegan a 25 centavos. Estos contrapuestos enfoques económicos han dominado la escena de una evaluación crítica de este instrumento de comercio internacional.

En este contexto de avances, retrocesos e incumplimiento de algunas obligaciones por parte de Estados Unidos, en marzo del año 2005, los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos, suscribieron el compromiso de crear una Alianza de Seguridad y Prosperidad para América del Norte (ASPAN), la que a través de grupos de trabajo a nivel ministerial, plantean profundizar la integración regional en materia económica y de seguridad señalando plazos, año 2010, y metas, sectoriales y regionales, con tales propósitos.

Hasta la fecha tres estudios, con énfasis económico han intentado evaluar estos diez años de libre comercio en la zona norteamericana. El Banco Mundial, El Colegio de México y el Senado de la República, han analizado sectorial y macro económicamente las distintas variables actuantes en la década del TLCAN.

Sin embargo, hasta la fecha no se había intentado realizar un análisis jurídico de los capítulos más importantes de este Tratado, evaluando la complejidad de asimilar instituciones del derecho anglosajón en el ámbito de nuestro derecho interno. Dicha asimilación debe hacerse en base a lo prescrito por el artículo 133 constitucional en el sentido que su clausulado en todo caso debe estar de acuerdo a nuestro marco constitucional.

INTRODUCCIÓN

XV

Privilegiando la variable jurídica, esta evaluación crítica del TLCAN, resume dieciocho aportaciones inéditas de los autores y juristas mexicanos más destacados en sus respectivas especialidades.

El rigor académico y el pluralismo de enfoques jurídicos articulando teoría y práctica, constituyen una contribución que llena un vacío en un tema multidisciplinario en el cual sólo la vertiente económica había estado presente.

Jorge WITKER
Ciudad Universitaria, abril 2005