

EFECTOS DEL LIBRE COMERCIO CANADÁ-ESTADOS UNIDOS-MÉXICO EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL DE LOS ABOGADOS

Louis PERRET

SUMARIO: I. *Introducción.* II. *Ausencia de Cambio fundamental en el derecho del ejercicio profesional de los abogados.* III. *Desafíos y nuevas oportunidades.* IV. *Proceso de adaptación de abogados y docentes del derecho.* V. *Conclusión.*

I. INTRODUCCIÓN

Las ideas y los tiempos corren vertiginosamente. Ejemplo de ello es la actual posibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

El año pasado, durante mi última visita académica a la UNAM ya la idea comenzaba a vislumbrarse. Poco después de mi regreso a Canadá, leí en el periódico *La Presse* del 17 de marzo de 1990, una declaración del Primer Ministro canadiense Brian Mulroney, en la que se comentaba que la creación de un mercado común entre Canadá, Estados Unidos y México era un hecho inevitable a realizarse en un periodo de 10 a 15 años.¹ Sólo

1 *La Presse*, Montreal, domingo 18 de marzo de 1990, p. 1.

un año más tarde, el 5 de febrero de 1991, los tres jefes de gobierno anunciaron que las negociaciones al respecto comenzarían en abril de ese mismo año para concluirse hacia fines de 1991.

No es solamente en Alemania y en los países del Este que los hechos evolucionan con tanta rapidez ¡También ocurre en nuestro continente!

En este contexto entonces, considero que es de suma importancia analizar cuáles son los desafíos jurídicos y comerciales propuestos por el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, y particularmente reflexionar sobre el papel y la preparación profesional de los juristas en caso de que este acuerdo trilateral se transforme en una realidad.

De manera más precisa y dentro de esta perspectiva, veremos cuál ha sido la experiencia de Canadá con relación al Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos, el cual ya lleva dos años de vigencia.²

En dos palabras, podemos decir que este acuerdo no ha cambiado fundamentalmente el derecho del ejercicio profesional de abogados y docentes; no obstante, su vigencia constituye un desafío para estos profesionales ya que les ofrece nuevas oportunidades ante las que están adaptándose pausadamente. Propongo entonces que analicemos sucesivamente los siguientes tres aspectos: 1. La ausencia de cambio fundamental en el derecho del ejercicio profesional; 2. Las nuevas oportunidades ofrecidas; 3. El lento proceso de adaptación de la práctica frente a estas nuevas oportunidades.

2 En vigencia desde el 1º de enero de 1989.

II. AUSENCIA DE CAMBIO FUNDAMENTAL DE DERECHO DEL EJERCICIO PROFESIONAL DE LOS ABOGADOS

Básicamente el Acuerdo de Libre Comercio no permite el libre establecimiento de un abogado de Canadá en los Estados Unidos y viceversa. Sin embargo, les permite entrar por un tiempo limitado al otro país con el fin de realizar gestiones profesionales. A continuación desarrollaré estos dos puntos.

A. El acuerdo no permite el libre establecimiento de abogados de un país en el otro

Aunque un aspecto importante e innovador del acuerdo es el de la liberalización del comercio de servicios entre Canadá y los Estados Unidos con el propósito de dar un tratamiento nacional a la mayoría de los proveedores de servicios del otro país, el acuerdo excluye no sólo a los transportes, servicios básicos de telecomunicaciones (como los telefónicos), profesiones liberales y tradicionales (como las de medicina, odontología, abogacía y docencia universitaria), sino también a los servicios gubernamentales, tales como la salud, educación y servicios sociales.³ Es así entonces que me encuentro doblemente excluido de esta liberalización del comercio de los servicios: ¡primero en mi calidad de abogado y segundo en mi función de docente!

Vale decir, que el Acuerdo de Libre Comercio no permite a un abogado o a un docente canadiense el establecerse libremente en los Estados Unidos y viceversa, aunque tengan éstos calificaciones oficialmente reconocidas en su país. Muy por el contrario,

3 Capítulo 14, servicios, artículo 1402, anexo 1408

tal será el caso en la Comunidad Económica Europea a partir de 1992! ⁴. Como vemos, el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos es muy distinto en este sentido.

Sin embargo, cabe recordar que tal acuerdo permite tanto al abogado como al docente canadiense el ejercer profesionalmente en los Estados Unidos por un tiempo limitado y viceversa.

B. El acuerdo permite la entrada temporal —con autorización— tanto a abogados como a docentes del derecho

Estas dos profesiones están incluidas en el apéndice 2 del anexo 1502.1 del capítulo 15 del Acuerdo de Libre Comercio. Las autoridades del otro país no pueden exigir como condición para la autorización de estadía temporal, la aprobación previa y la validación de la oferta de trabajo a los abogados y docentes que deseen ingresar al país con el propósito de hacer investigaciones o negociaciones relativas a su profesión.

Sin embargo, el abogado o el docente tiene que solicitar una autorización especial de estadía temporal en virtud del acuerdo, la que se obtiene en el puesto fronterizo presentando los documentos correspondientes. Esta autorización si bien puede ser expedida por el periodo de un año, es prorrogable.

La experiencia nos dice que se debe ser paciente tanto en la frontera canadiense como en la estadounidense para poder conseguir tal autorización, problema que obviamente es de carácter burocrático. Es por ello que el artículo 1503 del acuerdo con la

4 Artículo 52 del Tratado de Roma

finalidad de facilitar estas estadías temporales, prevé negociaciones entre ambos gobiernos.

En síntesis, si bien el Acuerdo de Libre Comercio no afecta fundamentalmente el derecho del ejercicio de las profesiones del abogado y del docente, sí les crea nuevos desafíos y oportunidades que deben enfrentar.

III. DESAFÍOS Y NUEVAS OPORTUNIDADES

A. Desafíos jurídicos

1. Entender y conocer el acuerdo

El primer desafío jurídico es el de entender el Acuerdo de Libre Comercio dado que su texto, que es largo y complejo, tiene un amplio campo de aplicación en el área mercantil. Tal acuerdo no sólo debe ser utilizado y comprendido por los especialistas sino también por todos los abogados que practican en esta área. De hecho es muy probable que de un momento a otro, un abogado se enfrente a una u otra disposición del mismo. Por ejemplo, cambios de tarifas, reglas de origen aplicables al producto, validez de las normas técnicas, reglas relativas a las compras gubernamentales, problemas de derechos arancelarios, *antidumping* y compensatorios, etcétera.⁵ Claro que este desafío tiene como contraparte el requerimiento de asesoría jurídica para los negociadores, constituyéndose entonces en una fuente de trabajo para los abogados.

De hecho, el segundo desafío jurídico del Acuerdo de Libre Comercio consiste en el establecimiento de sistemas de resolución de conflictos jurídicos, lo

5 Kiedeckel, Marsha "Free Trade: What's in it for you?", 1989, (13) *Canadian Lawyer*, p. 28.

que constituye uno de los temas centrales e innovadores del mismo. En este nuevo contexto los abogados desempeñarán funciones de árbitros, litigantes o asesores.

2. *Sistemas de resolución de conflictos*

Los sistemas de resolución de conflictos se dan en tres distintos campos del acuerdo: primero en el campo general de aplicación e interpretación del propio acuerdo; segundo en el campo de los derechos arancelarios, *antidumping* y compensatorios; tercero en el campo de compras gubernamentales.

a) Campo general de aplicación e interpretación del Acuerdo de Libre Comercio (capítulo 18)

Según lo establecido en el capítulo 18 del acuerdo, se ha creado una Comisión Mixta de Comercio Canadiense-Americana, compuesta por representantes de los dos países, cuyo mandato es supervisar la aplicación del acuerdo, vigilar su desarrollo, examinar los problemas que puedan afectar su funcionamiento y solucionar los conflictos que ocurran en cuanto a su aplicación e interpretación.

Cuando alguno de los dos países, Canadá o Estados Unidos, no esté de acuerdo con una medida tomada por el otro país pues considera que con ella se ha violado el acuerdo, debe en primer lugar tratar de resolver el conflicto de común acuerdo. Pero si ello no es posible en un plazo no mayor de treinta días a partir de la consulta mutua, cualquiera de los dos países puede solicitar la convocatoria de la Comisión Mixta. La Comisión deberá reunirse en un

plazo de diez días para resolver el conflicto en el menor tiempo posible.

Si el conflicto no se soluciona dentro de los treinta días siguientes a la convocatoria, la Comisión instituirá a petición de uno de los países, un panel binacional (grupo de expertos) para examinar el conflicto dentro de los quince días siguientes a partir de su institución. Este grupo se constituye por cinco miembros, dos nombrados por cada país y el quinto, el presidente del grupo, por la Comisión. Sus miembros son elegidos a partir de una lista de personas privadas, calificadas y disponibles, previamente establecida por la Comisión Mixta.

En un plazo de tres meses a partir del nombramiento de su presidente, el panel binacional entregará un informe provisional a ambas partes, el que concluirá sobre los hechos y la compatibilidad de los mismos con el acuerdo. También realizará las recomendaciones convenientes para solucionar el conflicto.

En un plazo de catorce días a partir de la entrega del informe, el país que no esté conforme con la recomendación del panel binacional, presentará un informe escrito tanto a la Comisión como al grupo especial. El panel reexaminará el problema y entregará su informe final treinta días después a partir de la entrega del informe inicial.

Al recibir el informe final del panel binacional, la Comisión decidirá sobre el caso:

Si la Comisión se pone de acuerdo en los treinta días (normalmente sobre la base del informe final), puede resolver, anular o suspender la

decisión litigiosa u otorgar una compensación al otro país.

Si la Comisión no logra un acuerdo dentro de los treinta días fijados, el país denunciante tendrá facultades para suspender la aplicación de los derechos equivalentes al otro país, hasta que ambos logren solucionar el conflicto.

Con relación a la interpretación del acuerdo y con respecto a la determinación de un país de medidas de emergencia para proteger a un sector de su economía, el procedimiento varía. La Comisión lo somete al arbitraje (artículo. 1806), constituido de la misma manera que el panel. En tal caso, el laudo arbitral es obligatorio para ambas partes, pero si una de ellas no lo respeta, la otra tiene el derecho de suspenderle algún beneficio equivalente.

Hasta ahora sólo dos decisiones se han dado respecto a la aplicación e interpretación del Acuerdo de Libre Comercio.⁶

b) Campo de derechos arancelarios *antidumping* y compensatorios.

Obviamente es un campo muy importante en el contexto de un acuerdo de libre comercio para poder asegurar una competencia leal entre los productos de ambos países y sus respectivos sectores de actividad. Por este motivo el capítulo 19 del acuerdo prevé un sistema especial de resolución de conflictos en esta materia, en el cual los abogados desempeñarán un papel importante. El propósito es el de

6 En el caso de *Canada's landing requirement for Pacific Coast Salmon and Herring, F.T.A., 89-101*; y en el asunto *Colbster from Canada F.T.A. 90-107*.

luchar contra el proteccionismo nacional, lo que constituye la razón principal del acuerdo, que garantiza el acceso al mercado del otro país.

Los procedimientos varían según sea el caso de modificación de leyes o de decisiones administrativas sobre el *antidumping*.

Modificación de leyes (artículo. 1903)

En caso de que un país modifique sus leyes *antidumping* y sus derechos compensatorios, este país debe consultar al otro; si hay un desacuerdo sobre la conformidad de esta modificación, cada país puede solicitar que el caso sea sometido a un panel binacional para obtener una opinión declaratoria.

Un panel compuesto de cinco personas es elegido por las partes a partir de una lista de cincuenta candidatos (veinticinco americanos y veinticinco canadienses), en su mayoría abogados. Tendrá noventa días a partir del nombramiento por parte del presidente del grupo para entregar su informe a las partes.

Si el panel recomienda un cambio en la ley propuesta, las partes deben consultarse para llegar a un acuerdo en un plazo de noventa días a partir de la entrega del informe.

Si este acuerdo consiste en la modificación de dicha ley y la parte que la propuso no cumple con su obligación, la otra parte podrá adoptar una medida legislativa comparable o denunciar el tratado, mediante el aviso con sesenta días de anticipación a la otra parte.

Decisión administrativa (artículo. 1904)

En el caso de una decisión administrativa de tipo *anti-dumping*, cada parte puede pedir a la otra dentro de un período de treinta días, que un panel examine si la decisión dada por la autoridad competente está o no conforme con la legislación sobre los derechos *antidumping* o los derechos compensatorios de la parte importadora.

La autoridad competente que emita la decisión tendrá el derecho de defender su punto de vista frente al panel.

El panel podrá mantener la decisión dada o reenviarla a la autoridad competente para que ésta tome una decisión compatible con la decisión final de dicho panel, en el plazo más breve.

Toda decisión adoptada por el panel es obligatoria y debe ser cumplida dentro de los 315 días que siguen a la solicitud de institución del propio panel (artículo. 1904-14). En el caso de que un miembro del panel, haya actuado con negligencia, mediante omisión, perjuicio o conflicto de intereses, o si el panel no ha respetado las reglas fundamentales del procedimiento o si ha actuado *ultra vires*, una de las partes puede ejercer un recurso extraordinario, según el anexo 1904-13, dentro de un plazo razonable posterior a la decisión del panel (artículo. 1904-13). A tales efectos, las partes constituyen un Comité al cual someterán los conflictos extraordinarios dentro de los quince días posteriores a la demanda. Tal Comité se compone de tres miembros escogidos de una lista de diez candidatos, cinco de cada país, los que deben ser jueces. El Comité puede confirmar la decisión del panel o anularla. En este último caso, un

nuevo panel deberá decidir nuevamente sobre el caso.

Hasta ahora nueve decisiones han sido emitidas respecto a los derechos *antidumping* o compensatorios impuestos por las autoridades americanas⁷ y solamente una ha dado lugar a un recurso extraordinario.⁸

Un tercer sistema de resolución de los conflictos existe para resolver los problemas suscitados por las compras gubernamentales.

c) Campo de compras gubernamentales

El anexo 1305.3 del capítulo 13 del Acuerdo rige los procedimientos a seguir en cuanto a las ofertas, para garantizar así a los potenciales proveedores un tratamiento eficaz y equitativo.

7 Dans l'affaire de framboises rouges du Canada, U.S.A.-89-1904-01; certains morues séchés fortement salées du Canada, U.S.A.-89-1904-04; moteur à induction polyphasés, C.D.A. 89-1904-01; pièces de rechange pour les épanduses automotrices de revêtements bilumineux du Canada, U.S.A. 90-1904-02; dans l'affaire des nouveaux rails d'acier du Canada à l'exception des rails légers, U.S.A. 90-1904-07; U.S.A. 89-1904-10; U.S.A. 89-1904-08; dans l'affaire des nouveaux rails d'acier du Canada, U.S.A. 89-1904-09; dan l'affaire du Porc frais, Frigorifié et Congelé du Canada U.S.A. 89-1904-11; 89-1904-06. A partir de estos ejemplos podemos señalar que el Acuerdo de Libre Comercio da armas a un país para luchar contra el proteccionismo del otro país, lo que corresponde con su principio fundamental. El gobierno canadiense considera que este procedimiento ha sido utilizado de manera abusiva por la administración americana. Lortie, Marie Claude "Libre échange: les Américains font abus de procédure dans le cas du porc, accuse Mulroney", *La Presse*, Montreal, 12 de abril de 1991. Como vemos, ante el ejercicio abusivo del proteccionismo, Canadá cuenta con nuevas armas jurídicas anteriormente inexistentes, para defenderse del proteccionismo económico americano; Lortie, Marie Claude "Exportation de porc: Les Américains se rendent aux arguments des canadiens", *La Presse*, Montreal, 13 de abril de 1991.

8 "Porc: Washington réclame une commission extraordinaire", *La Presse*, Montreal, 30 de marzo de 1991.

Cuando un proveedor estima que ha sido tratado de manera injusta, un organismo imparcial de investigación estudiará la situación para decidir en tiempo oportuno. La autoridad revisora también puede hacer recomendaciones para que el órgano responsable, modifique los procedimientos de compraventa conforme con lo establecido por las disposiciones del Acuerdo.⁹

3. *Nuevos cuerpos legislativos y reglamentarios*

Un último desafío jurídico que también originó trabajo para los abogados, fue la aplicación de la ley de ejecución del Acuerdo de Libre Comercio. Como consecuencia de ella, otras veintisiete leyes federales canadienses tuvieron que ser modificadas correlativamente para conformarlas con las nuevas disposiciones del Acuerdo.¹⁰ También un gran número de reglamentos fueron adoptados o modificados, consecuentemente.¹¹ Lo mismo ha ocurrido en las provincias canadienses y en los Estados Unidos a nivel federal y de los respectivos estados.

Por su parte la Comisión Mixta de Comercio Canadiense-Americana ha creado varios grupos de trabajo con el fin de preparar normas y reglas respecto a ciertos puntos del acuerdo. Por ejemplo, ocho grupos trabajan sobre los reglamentos técnicos y las normas sobre productos agrícolas, otro sobre la creación de un nuevo

9 El "Procurement Review Board of Canada" ha dado dos decisiones al respecto; en los casos *Complaint by CANS PLUS Inc.*; F.T.A. 90-101, y *Cardinal Industrial Electronics Ltd.* (Electrical and Electronics) N.D 89 PRF 6608-0210005.

10 An act to implement the Free Trade Agreement between Canada and the United States of America S.C. 1988, C. 65. Ejemplo de leyes modificadas: *Amendment to the Special Import Mesure Act*; *Costums Act*; *Excise Tax Act*; *Income Tax Act*; *Meat Import Act*; *Meat Inspections Act*; *Seeds Act*; *Trus Companies Act*; *Western Grain Transportation Act*, etcétera.

11 Por ejemplo: *Règlement sur la Commission de Révision des Marchés Publics*.

régimen de reglamentación de subsidios gubernamentales, dos grupos trabajan sobre el turismo y comercio de servicios en general, ejecutando así lo dispuesto por el capítulo 14; otros trabajan sobre el comercio de productos automovilísticos o sobre el impacto que provocaría un cambio de reglas ordinarias respecto al comercio de piezas de automóviles, etcétera.¹²

Obviamente, la elaboración de este nuevo cuerpo legislativo y reglamentario constituye una importante fuente de trabajo para abogados y docentes del derecho, los que por su parte, deberán estudiar y profundizar estos nuevos mecanismos jurídicos (cambios de leyes y de procedimientos para la resolución de conflictos).

Junto a este desafío puramente jurídico, el acuerdo crea también ciertos desafíos socioeconómicos que de alguna manera pueden repercutir en la práctica diaria de la abogacía.

B. Desafíos socio-económicos

1. *Punto de vista de los sindicatos y de los partidos políticos de la oposición*

Según los sindicatos y los partidos políticos de la oposición (el liberal y el NPD), el Acuerdo de Libre Comercio no ha dado los resultados positivos prometidos por el gobierno conservador del Primer Ministro Brian Malroney.

Ante cada quiebra empresarial, se invoca como causa principal el Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos. Según los críticos el problema empeoraría aún más si el Acuerdo se extendiera a

12 *Free Trade Agreement between Canada and the United States Annotated*, por I. Bernier and B. Lajoie, Ed. Y. Blais, Montreal, p. 2.

México, dada la gran atracción que este país ejerce sobre los fabricantes canadienses por el bajo nivel de los salarios y la escasa previsión social.¹³

2. Punto de vista empresarial y gubernamental

El gobierno y el sector industrial canadienses, consideran que es aún muy temprano para evaluar los efectos del acuerdo, dado que éste cuenta con sólo dos años de vigencia sobre un periodo de aplicación total de diez años. Por otra parte, cabe recordar que sus beneficios han sido contrabalanceados por otros fenómenos macroeconómicos, tales como la recesión, las tasas de interés, la presencia de un dólar fuerte, etcétera.¹⁴

Los defensores del acuerdo afirman también que los resultados económicos actuales serían aún peores sin su vigencia, puesto que Canadá no hubiera con-

13 GALT, Virginia, "226,000 Jobs Lost since Past Canadian Labour Congress Says", *Globe & Mail*, Toronto, 15 de diciembre de 1990; Berger, Francis, "Le libre échange à trois inquiète grandement les syndicats", *La Presse*, Montreal, 8 de febrero de 1991; Daly, John, "La menace d'un nouveau libre-échange", *L'Actualité*, Montreal, 1 de diciembre de 1991; Simard, Monique, Vicepresidenta de la Confederación Nacional de los Sindicatos: "Libre-échange Canada-États Unis-Mexique un nouveau piège?" *La Presse*, Montreal, 22 de febrero de 1991; Dubuisson, Philipp, *L'Ontario s'élève contre le libre échange à trois*. *La Presse*, Montreal, 12 de febrero de 1991; McQueen, Rod, "Mexico Scares U.S. Senators", *The Financial Post*, 7 de febrero de 1991; Cours, Rudi le, "Le libre échange avec Mexique: oui Mais... disent les syndicats". *La Presse* Montreal, 5 de abril de 1991. Si bien los sindicatos ya no se oponen a las negociaciones, dado que consideran que la creación de un mercado de bloque es inevitable y necesario para la competencia internacónak, si exigen ser partes a fin de proteger los empleos, derechos sociales y adoptar una aconvención sobre derechos ambientales y humanos; Gagné, Jean-Paul, "L'embarrassant libre-échange avec le Mexique", *Les Affaires*, 13 de abril de 1991.

14 Walle, Michel van de, "Le Canada doit faire partie d'un traité de libre échange avec le Mexique", *La Presse*, Montreal, 14 de diciembre de 1990; "L'économie ira plus mal sans le libre échange", *La Presse*, 21 de diciembre de 1990; "Le déficit, la dette; les deux plus importants problèmes du Canada", *La Presse*, 21 de febrero de 1991; "Le Canada est en train de perdre la bataille du libre échange", *La Presse*, 14 de marzo de 1991; Ip, Greg, "Free Trade Brokers Defend Deal", 31 de enero de 1991; "Le libre échange Mexique-États Unis nuirait à des industries du Québec (si le Canada n'en faisait pas partie)", *Les Affaires*, 20 de octubre de 1990; Picher, Claude, "Le Mexique, oui! mais 25 ans trop tard", *La Presse*, 1990.

tado con instrumento alguno para defenderse del proteccionismo económico americano.

Los promotores de la idea de un acuerdo trilateral entre Canadá, México y los Estados Unidos consideran que, para que tal acuerdo sea posible, sería necesario realizar determinados ajustes en los sectores industrial y social. Creen también que la vigencia del mismo produciría más ventajas que desventajas, al tomar en cuenta los resultados globales y generales.

La principal ventaja estaría dada por el acceso garantizado a un mercado de 350 millones de consumidores. Si por el contrario el acuerdo no se celebra, es probable que las empresas se establezcan en los Estados Unidos aprovechando la existencia de los dos acuerdos bilaterales con México y Canadá.

Por otra parte, la oposición considera que la mano de obra barata mexicana crearía una competencia desleal mediante el fomento de la emigración de empresas canadienses a México. De hecho el problema de los bajos salarios no es nuevo. Las rebajas en las tarifas por el acceso de México al GATT fueron de sólo un 10 por ciento sobre un salario por horas. La diferencia resultante con posterioridad a la supresión de la tarifa del GATT sería del 10 por ciento sobre un salario por horas de 60 centavos, es decir 0,60 centavos por hora. La diferencia total entre 66 centavos y 60 centavos es mínima comparada con la diferencia que resulta del salario mínimo canadiense que es de 5.40 dólares la hora. El salario mínimo por hora en la provincia de Quebec es de 5,30 dólares canadienses y de 5,40 dólares canadienses en la provincia de Ontario. De tal modo que estas nuevas pequeñas diferencias salariales no pueden ser consideradas como un nuevo motivo de emigración de empresas canadienses.

El tema salarial, no es el único factor importante a tener en cuenta para la instalación de una empresa en un sitio determinado. La presencia de la clientela y la ubicación de las materias primas son también elementos decisivos.

Por otra parte, la cuestión de los bajos salarios puede ser sólo temporal, ya que uno de los efectos a largo plazo del Acuerdo de Libre Comercio puede consistir en el aumento de los mismos.

Sin duda alguna, el sector industrial canadiense deberá enfrentarse a este nuevo desafío y ajustarse a los requisitos de un mercado de gran escala para superar la competencia internacional. A tales efectos deberá desarrollar una alta tecnología en diversos campos, tales como el de telecomunicaciones, computación, transportes, etcétera. El reajuste de ciertos sectores de la industria será también necesario, como por ejemplo en materia textil y de zapatería.

Dada la necesidad de estas medidas previas, la aplicación del acuerdo deberá realizarse progresivamente, por etapas, tal como sucede con el actual Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos.

Los abogados deberán enfrentarse a este nuevo desafío, ya que su presencia será necesaria para la reorganización de las empresas; algunas cerrarán, otras abrirán y otras se reestructurarán y asociarán entre sí, ya sea bajo capitales nacionales o internacionales.¹⁵

Cabe aclarar que el acuerdo beneficia tanto a la economía nacional como a la del sector privado. Creará más fuentes de trabajo para los abogados y por lo tanto más ingresos. En efecto, el acuerdo suprime las barreras arancelarias para beneficiar la libre circulación de los

15 "Libre échange avec le Mexique: un défi qui exige des entreprises dynamiques", *Les Affaires*, Montreal, 15 de diciembre de 1990; Dupaul, Richard, "Un traité de libre échange Nord-Américain: un défi excitant, soutient Amex", *La Presse*, 5 de abril de 1991.

bienes. Por otra parte el derecho comercial internacional ha elaborado nuevas reglas para superar las barreras jurídicas que afectan al libre comercio. Tal es el caso, por ejemplo, de la Convención de Viena de 1980 que establece un derecho uniforme sobre los contratos internacionales de compraventa y la Convención de Nueva York sobre el reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros, constituye, también, otro ejemplo.¹⁶

Todas estas medidas que favorecen a la creación de un mercado norteamericano integrado y eficiente, que podrá desafiar a la Comunidad Económica Europea de 1992 y al Mercado Asiático. Junto a este desafío socioeconómico, debemos tener en cuenta el desafío educativo y cultural, al que también deberán enfrentarse abogados y docentes.

C. Desafíos educativos y culturales

Dado los efectos del acuerdo anteriormente mencionados, resulta que tanto personas como empresas deben adaptarse a la cultura del otro país, formarse y especializarse según las nuevas exigencias.

1. Ajustes en la formación profesional

Las empresas deben especializarse según el nuevo criterio de economía de gran escala, para poder superar así la competencia internacional y finalmente beneficiarse con el nuevo mercado de 350 millones de consumidores. Sus empleados tendrán también que ajustarse a esta nueva situación.

16 Canadá, Estados Unidos y México son miembros de la Convención de Nueva York, mientras que Estados Unidos y México son igualmente miembros de la Convención de Viena. Canadá está a punto de ingresar a esta última.

Los gobiernos de los estados, por su parte, deberán invertir en la investigación científica. Docentes e investigadores asumirán entonces un papel sumamente importante en los campos educativo y de formación profesional. Ejemplo de ello es este seminario de hoy, el que sin duda beneficia a la concreción de los ajustes recíprocos de ambas culturas.

2. Ajustes culturales recíprocos

Es un hecho que un americano no es un canadiense y que un canadiense no es un mexicano. Cada uno tiene sus costumbres y su modo de vida. Por ejemplo, no comemos lo mismo ni a la misma hora; tampoco compartimos el mismo concepto del horario y de la jerarquía. La formalidad en los actos humanos no es la misma.

El factor cultural, es un hecho muy importante en la vida de cada país. Es por ello que si desconocemos el modo de funcionamiento del otro, tal desconocimiento puede causar desacuerdos y discrepancias mayores. La creación de una coempresa o la concreción de un contrato pueden fracasar por tales motivos. El modo de presentación y de distribución de un producto en el mercado, también varía según los gustos y costumbres de los consumidores locales.

Esto no quiere decir que todos debemos ser idénticos, sino que debemos conocer la cultura del otro para poder superar sensibilidades que pueden ser fatales.

Al respecto, los intercambios académicos de estudiantes y profesores son fundamentales para superar este nuevo e importante desafío.

Los abogados y docentes canadienses se irán adaptando paulatinamente a las nuevas expectativas ori-

ginadas por el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, México y Estados Unidos.

IV. PROCESO DE ADAPTACION DE ABOGADOS Y DOCENTES DEL DERECHO

En los estudios jurídicos no se ha creado aún la especialidad de “abogados del libre comercio”, sino que los propios abogados que trabajan en el área del derecho comercial, son los que desempeñan esta nueva tarea.

Tampoco se ha producido una invasión de estudios jurídicos americanos en Canadá, particularmente por la ausencia de autorización para el establecimiento directo de abogados de un país en el otro. Pero la forma indirecta tampoco ha sido demasiado utilizada, por ejemplo, a través de abogados diplomados en Canadá o por acuerdos de representación mutua de un país a otro.

Según la primera forma, sólo dos grandes despachos jurídicos americanos se han instalado en Toronto y en Vancouver.¹⁷ La segunda forma empieza también a desarrollarse, no sólo con los Estados Unidos, sino también con las grandes capitales del mundo como Hong Kong, París, Londres, Ginebra, etcétera. Ello es más la consecuencia de la mundialización del comercio internacional que del Acuerdo de Libre Comercio.¹⁸

17 En Vancouver Baker & McKenzie de Chicago; en Toronto Shearman & Sterling de Nueva York; “Free Trade: What’s in it for you?”, *op. cit.*, *supra* nota 5.

18 Watson, Deborah, “The 1990s and the Mega-Firms”, 1989 (13), *Canadian Lawyer*, pp. 18-19; El despacho jurídico de abogados de Toronto Stitt, Baker & MacKenzie es una filial de Baker & MacKenzie, uno de los despachos más grandes del mundo que cuenta con 39 oficinas en 24 distintos países; Lenewski, Nino Wis, “Free Trade, eh?”, 1988 (12), *Canadian Lawyer*, pp. 11 y ss.

Los movimientos hacia la concentración de abogados en grandes firmas jurídicas, es la consecuencia de la competencia nacional, de la necesidad de profunda especialización en una rama del derecho y de los costos informativos. Actualmente se considera que para que un despacho jurídico sea rentable en el campo comercial, se necesita contar con al menos 60 asociados.

El proceso de adaptación en los medios universitarios, es también bueno. Se crean nuevos cursos, se organizan conferencias y coloquios sobre el tema.

Es necesario también que se intensifiquen los intercambios de profesores, investigadores y estudiantes de posgrado, a fin de conocernos más y elaborar de manera más eficiente el futuro. Es en gran parte el propósito de nuestra visita a México, ya que el próximo viernes a las 18 horas firmaremos un acuerdo de cooperación entre el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y la Facultad de Derecho de la Universidad de Ottawa.¹⁹

V. CONCLUSIÓN

Tal como lo hemos visto, los factores cultural y económico se complementan entre sí. Ambos aspectos son necesarios para el desarrollo de nuestros países. Esta reunión académica que hoy día realizamos sobre el Acuerdo de Libre Comercio

¹⁹ Este acuerdo fue firmado el viernes 1 de marzo de 1991 con la presencia del embajador de Canadá en México.

entre Canadá, México y Estados Unidos, no es más que un ejemplo de ello. Sin duda alguna, tanto el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM como la Facultad de Derecho de Ottawa, se van ajustando a este nuevo contexto.²⁰

20 Esperemos que por razones del procedimiento parlamentario de los Estados Unidos (me refiero al "procedimiento de camino corto" o *fast track*), este proyecto del acuerdo trilateral no se vea postergado. De todos modos creo que será necesaria la concreción de alguna forma de cooperación económica entre los tres países.