

VARIOS AUTORES, *El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos, alternativas para el futuro, camino para fortalecer la soberanía*, México, Diana, 1991, 291 pp.

Se trata de un volumen coordinado por Luis Rubio, integrado por siete capítulos y dos apéndices, escrito antes del 5 de febrero de 1991, cuando todavía existía la posibilidad de que México negociara bilateralmente con los vecinos del norte y pudiera rescatar su derecho de país en desarrollo, consagrado en nuestro protocolo de ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

El texto está dividido en dos grandes apartados: uno económico y otro de carácter jurídico, con lo cual el lector logra una visión de conjunto respecto a la temática central.

En la sección económica, los autores del Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C., realizan un diagnóstico de la evolución que ha tenido la economía internacional en los últimos diez años al calor de las teorías monetaristas que han privado en los organismos financieros internacionales y que han dado por resultado un modelo aperturista excluyente y concentrador de las economías nacionales. Bajo el concepto de la llamada globalización internacional, los países en vías de desarrollo han pasado a depender financiera y tecnológicamente de las grandes empresas transnacionales, mismas que se han convertido en los ejecutores de las políticas económicas internas.

En dicho contexto, los estados nacionales, llevados por los efectos del endeudamiento externo e interno, han plegado sus banderas de planificación económica, suministrando las decisiones fundamentales a mecanismos de mercado supuestamente autorreguladores y eficientes.

México, a partir de la década de los ochenta y agobiado por una deuda externa de más de cien mil millones de dólares, se ha insertado en dicho esquema, logrando éxitos macroeconómicos que lo han situado como un paradigma y modelo para el resto de América Latina.

Los supuestos del éxito mexicano han girado en torno a tres premisas fundamentales, según los autores. Un saneamiento de las finanzas públicas que ha impactado severamente el gasto público y que ha postergado la obligación constitucional del Estado mexicano de llevar justicia social a cerca de cuarenta millones de mexicanos; una apertura económica en todos los planos, que ha privilegiado los consumos extranjeros con base en la idea de modernizar y hacer eficiente la industria nacional, logrando en parte un control de la inflación, que para fines de 1991 será de menos del 20%; finalmente, la otra premisa del modelo neoliberal vigente se centra en un apoyo irrestricto a la inversión extranjera, la cual

alcanza cifras superiores a los siete mil millones de dólares de captación y que se ubica en diferentes áreas, hasta ayer reservadas a los mexicanos.

Inscrito en dicho modelo de apertura económica, los autores ubican el Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos, principal mercado consumidor del mundo y al cual fatalmente nuestro país debe acceder como un socio dependiente y privilegiado.

La impresionante asimetría entre ambos socios no es omitida por los autores, los cuales replantean un nuevo concepto de soberanía que parte de la base que sólo un empleo remunerador otorga fuerza y vigor a la sociedad mexicana, lejos de los conceptos de distribución del ingreso y del mayor o menor control que el país tenga sobre sus recursos naturales. No ignoran los autores que en materia de tenencia de la tierra y del dominio exclusivo sobre los hidrocarburos, está el principal atractivo de nuestros socios estadounidenses como motivación central al acuerdo comercial en cuestión. Se suman a esos motivos una mano de obra barata y abundante, generadora de un futuro mercado interno, dinámico, susceptible de recibir cuantiosas exportaciones de bienes y servicios, argumento no despreciable para una economía desmejorada y en recesión como la de los Estados Unidos.

Los nuevos paradigmas de los neoliberales son la competitividad y eficiencia productiva que se presentan cuando los gobiernos se retiran de la escena productiva y en dicho escenario una zona norteamericana de libre comercio aparece como ideal, lejos de proteccionismos estrechos que buscan un reparto de la riqueza al cual accedan las mayorías nacionales.

En cuanto a la vertiente legal o jurídica, los autores analizan dos aspectos fundamentales: las características legales de un acuerdo de libre comercio moderno y las posibilidades de usar dicho acuerdo para enfrentar el proteccionismo vigente en los países industrializados y especialmente en los Estados Unidos de América.

Un acuerdo de libre comercio es, jurídicamente, un tratado internacional. Como tal, implica un acuerdo de voluntades entre dos o más Estados soberanos que por virtud de él asumen ciertas obligaciones y adquieren ciertos derechos. La obligatoriedad de un acuerdo de tal naturaleza descansa en su pertenencia al derecho internacional y carece de medios institucionales imparciales que lo puedan hacer efectivo a través de la fuerza. Como otros acuerdos internacionales (el del GATT, por ejemplo) se sostiene por el grado de aceptación que le dan los propios Estados participantes y, en ocasiones, por la capacidad de las partes poderosas para obligar a las otras a cumplir sus provisiones a través de represalias. La fuerza de los acuerdos internacionales reside tanto en su

pertenencia al derecho internacional, como en su inclusión en la legislación interna de los Estados.

El objeto de este tipo de acuerdo es la creación de una zona de libre comercio; el artículo XXIV del GATT la define como: "Un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales los derechos de aduana y otras regulaciones comerciales restrictivas son eliminados en lo sustancial de todo comercio entre los territorios constitutivos sobre productos provenientes de esos territorios". Como se puede observar, esta definición se vuelve anticuada a la luz de acuerdos recientes que incluyen no sólo bienes sino también servicios, así como otras áreas no incluidas en el concepto utilizado por el GATT. El contenido de los acuerdos de libre comercio, generalmente se refiere a eliminar las trabas al comercio internacional entre los países que lo firman. Sin embargo, los instrumentos para lograrlo han cambiado conforme a las transformaciones que sufre la definición misma del comercio y de acuerdo al paulatino avance que se observa en la liberalización del comercio. Nuevos temas que aparecieron en el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos: inversión, servicios, propiedad intelectual, *dumping*, subsidios, salvaguardias, etcétera, han cobrado creciente importancia en la definición moderna de comercio, y serán los contenidos característicos de los acuerdos de libre comercio del futuro, de la misma manera que la disminución de las barreras arancelarias y algunas no arancelarias (del tipo de los permisos previos) fueron el contenido característico de estos acuerdos en el pasado. Uno de los aspectos más interesantes que introduce el Acuerdo Canadá-Estados Unidos —y que incluyó un acuerdo tan reciente como el firmado entre Israel y Estados Unidos—, lo constituyen los mecanismos con los que se pretende enfrentar las barreras no arancelarias al comercio. Es claro entonces que un acuerdo tradicional no puede compararse con un acuerdo tan reciente como el firmado entre Israel y Estados Unidos, no sólo en cuanto al volumen del comercio que tutela o al nivel de eficiencia en el logro de sus objetivos, sino sobre todo en las materias que involucra.

Como hemos visto, el volumen que reseñamos constituye un aporte innegable a la escasa bibliografía e información oficial existente en el medio nacional, sobre un tema trascendental y de vital importancia para el futuro de los mexicanos. Por cubrir las vertientes económica y jurídica, este libro está destinado a ser consultado por los especialistas que se dedican al estudio del Tratado Trilateral de Libre Comercio en actual negociación.