

PRESENTACION

En este número 76, se publican investigaciones en los campos del Derecho económico internacional, laboral, público, civil, ambiental; y, de lingüística jurídica.

Esperamos que con esta nueva edición se analicen aspectos del Derecho que reflejan el avance jurídico nacional.

El director y editor

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: HACIA LA CONSOLIDACION DE UNA FORMA MAS AVANZADA DE INTEGRACION

*Ms. Patricia Gudiño Fernández**
Abogada costarricense

(*) Candidata al Doctorado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Montreal y Asistente de Investigación en el Centro de Derecho Público de la Universidad de Montreal.

INTRODUCCION

La práctica de la integración regional ha tenido una interesante evolución en los últimos cuarenta años que se ha cristalizado en dos grandes períodos: el primero tendría como límites temporales 1950 y 1970, el segundo se perfilaría a partir de la década de los setenta hasta nuestros días.

La fase inicial se caracteriza por la emergencia de diferentes zonas de integración económica en el mundo entero, donde el rol de los Estados fue fundamental y la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) tuvo un efecto multiplicador. La segunda etapa se tipifica, de un lado, por la consolidación de ciertas zonas de integración (CEE) y al mismo tiempo por el fracaso de otras experiencias que culminarían con la degradación (el Mercado Común Centroamericano, la Asociación latino-americana de libre-comercio). De otro, concentrándose especialmente en el último quinquenio de los ochenta, por la búsqueda de la configuración de bloques económicos (Tratado de Libre-Comercio Canado-Americano, Tratado de Libre Comercio Norteamericano, Tratado de Maastrich).

Dicha búsqueda, presente en un contexto diferente del que caracterizara los años cincuenta, tiene como denominador común con aquél: la internacionalización de la economía y la regionalización. Estos dos elementos, fenómenos de larga data, asumen hoy nuevas formas de manifestación.⁽¹⁾

(1) El profesor VALASKASKIS encuentra las primeras expresiones de la mundialización de la economía en el siglo XV. Esta ha evolucionado a partir de esa época pudiéndose reconocer al menos cuatro grandes períodos. Actualmente estaríamos en la cuarta etapa que debutando a principios de los 80 se caracteriza no solo por el rol fundamental que hoy juegan el sector privado en la vida económica internacional, sino también, por la movilidad de todos los factores de producción. Kimon VALASKAKIS, "What Exactly is Globalization and What is its Relationship with Information Technology?", in David COOKLIN and Lucie DESCHENES, *Canada's Information Revolution*, Ottawa, The Institute for Research on Public Policy and Canadian Workplace Automation Research Centre, 1991, 37.

Por otra parte, el origen del establecimiento de alianzas regionales con el fin de ampliar los mercados, ha sido documentado a partir del siglo XVI: entre 1818 y 1924 se constituyeron no menos de dieciséis zonas aduaneras. Para ampliar el tema V. Fritz MACHLUP, *A History of Thought on Economic Integration*, New York, Columbia University Press, 1977, p. 106.

La historia del Canadá evidencia que el continentalismo del libre comercio y la diversificación de la política comercial económica son dos oposiciones que de manera dialéctica, han sido también una constante en su política exterior.⁽²⁾ En 1854, Lord Elgin, Gobernador General de Canadá, firmó el Primer Tratado de Reciprocidad con los Estados Unidos en vigencia hasta en 1866. El Primer Ministro Macdonald en 1879 se pronunciaría en favor “de la dirección de la reciprocidad de tarifas con nuestros vecinos” y preveería la posibilidad de un nuevo Acuerdo con los Estados Unidos.⁽³⁾ En 1911, ambos países negociarían otro Entendimiento con el fin de llevar a cabo una reducción sustancial de tarifas, el que jamás fue ratificado a causa de la derrota sufrida por el partido liberal jefado por Sir Wilfried Laurier, quien habría sido el principal artífice del Acuerdo. En 1947, William Lyon Mackenzie King, en el último minuto, echaría marcha atrás a la conclusión de un Tratado de Libre Comercio negociado, hasta ese momento, en secreto absoluto con los Estados Unidos.⁽⁴⁾

A pesar de los esfuerzos emprendidos después de la Segunda Guerra Mundial para que la política internacional canadiense encontrase alternativas de diversificación—cuya máxima expresión se alcanzaría bajo el gobierno de Pierre Elliot Trudeau en su conocida Tercera Opción—⁽⁵⁾ el continente americano fue testigo en el decenio que acaba de terminar, de un importante virage en el contenido de las relaciones exteriores de esta nación, con el cual se privilegió la opción del continentalismo.⁽⁶⁾ El Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de Norteamérica (T. L. C.) firmado en 1988 es un ejemplo claramente palpable de ello.

En este artículo se parte del principio que si bien el Canadá y los Estados Unidos iniciaron esta nueva etapa de integración regional, con la primera forma que se conoce: el libre comercio, el marco jurídico en el que está concebido el Tratado, incluye elementos que están en relación con etapas más avanzadas de integración, acelerándose de esta manera, la conformación del bloque economí-

- (2) John HALSTEAD, *Les impacts politiques de l'Accord de libre-échange canadoaméricain*, Conferencia, Université de Montréal, Montréal, 18 mars 1992.
- (3) David J. BERCUSON, “Canada’s Historic Search for Secure Markets”, in John CRISPO, *Free Trade: The Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, p. 11.
- (4) Albert DESBIENS, *Le cadre hisforique des rélations canado-américaines*, Conferencia, Université de Montréal, Montréal, 15 janvier 1992.
- (5) Michell SHARP, *Les relations canado-américains: choix pour l'avenir*, Ottawa, Secrétariat d'État aux Affaires extérieures, 1972.
- (6) Casper GAROS, *Canada - United States Free Trade: Background, Issues and Impact*, Amsterdam, VU University Press, 1990, p. 9-12.

NO SALE
ANOTADO 05 OCT. 1994

co en América del Norte. Por tanto, el objetivo es en primer término, precisar los elementos que permiten proponer que el T. L. C. desborda la clásica noción de libre comercio acunada por los teóricos de la Integración Económica. En segundo lugar, a pesar que los estudios dedicados al análisis del impacto económico del T. L. C. han sufrido diversas críticas⁽⁷⁾ y del contexto económico en que se han desenvuelto las relaciones comerciales entre ambas naciones en los últimos años,⁽⁸⁾ aquí se tratará de clarificar, sobre la base de los aportes doctrinarios que han hecho una evaluación de las repercusiones del Tratado,⁽⁹⁾ la forma en que los elementos jurídicos anteriormente señalados se han traducido en la realidad y el camino de su evolución para conformar el gran mercado regional que es hoy la América del Norte.⁽¹⁰⁾

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL CANADA Y LOS ESTADOS UNIDOS: HACIA LA CONSOLIDACION DE UNA FORMA MAS AVANZADA DE INTEGRACION

La teoría de la la integración económica regional tiene un gran auge a partir de 1950, momento en que sale a la luz la publicación de Jacob Viner.⁽¹¹⁾

- (7) Fernand MARTIN, “Libre-échange et économies locales” dans M. CATIN et P. DJONDANG, *Commerce international et économies régionales*, Paris, Economica, 1992, p. 163. Pierre-Paul PROULX, *Trade Liberalization and Regional Development in North America Development in North America a Canadian's Perspective*, Cahier 8814, Mai 1988, p. 23.
- (8) La recesión, las fluctuaciones del dólar canadiense, las modificaciones en el cuadro de las importaciones estadounidenses y de la producción de bienes manufacturados en el Canadá son algunos de los elementos que caracterizan el mismo. STATISTIQUES CANADA, *Evolución du commerce: Etats-Unis. Les industries manufacturières 1981-1991*, Ottawa, Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 1993, p.7 y 8.
- (9) El trabajo de Nicole LACASSE, *Bilan intérimaire de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis*, Congrès de l'A. C. E. L. A. C., *Le Canada et le libre-échange dans les Amériques*, Ottawa, 23 octobre 1992 es sugestivo a causa de la visión de síntesis presente en éste.
- (10) Para este efecto se recurrirá fundamentalmente a Jeffrey HAWKINS, “The Canada-U. S. Free Trade Agreement: An Interim Assessment”, (1992) 8 *Business America*, 1-5, Daniel SCHWANEN, *Were the Optimists Wrong on Free Trade? A Canadian Perspective*, Montreal, C.D. Howe Institute Commentary, N° 37, 1992 y STATISTIQUES CANADA, *op. cit.*, nota 8.
- (11) Jacob VINER, *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

Los primeros estudios, en esta época, concentraron su interés en la constitución de zonas aduaneras y sus repercusiones.⁽¹²⁾ Sin embargo, temas como: los efectos de los acuerdos de integración económica, los análisis sobre el impacto de las economías de escala y la competencia imperfecta en los modelos de base, la extensión de la teoría de las uniones aduaneras a otras formas de integración y la preocupación por el estudio de las múltiples variables que intervienen en dichos procesos (incertidumbre, imprevisibilidad y barreras no tarifarias), caracterizan los avances alcanzados en los últimos años por los estudiosos en este campo.⁽¹³⁾

A pesar de este interesante desarrollo teórico, la definición de la integración económica sigue caracterizándose por ser un haz de significaciones que evidencia su complejidad; en este trabajo se privilegia la noción de integración económica internacional que la conceptualiza como un proceso en el que se mobilizan paulatinamente los factores de producción trayendo como consecuencia la eliminación progresiva de las fronteras económicas y políticas entre los miembros de la zona establecida. Aunque esta evolución se efectúa en diferentes fases –definidas a nivel teórico como: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión monetaria, unión económica–⁽¹⁴⁾ en la práctica

(12) M. KRAUSS, "Recents developments in Custom Unión Theory: An Interpretive Survey", (1972) 10 *Journal of Economic Literature*, 413-436.

(13) Alfred TOVIAS, "A Survey of the Theory of Economic Integration", (1991) *Journal of European Integration*, 6.

(14) Las siguientes definiciones han sido elaboradas a partir de las propuestas de Bela BALASSA, *The Theory of Economic Integration*, III., Homewood, 1961, Miroslav JOVANOVIĆ, *International Economic Integration*, London, Routledge, 1992, Pierre-Paul PROULX, *La mondialisation, l'intégration économique et les politiques: Quelles leçons tirer de l'expérience européenne?*, Montréal, 1991, Ministère de Finances du Québec, Panayotis SOLDATOS, "Les dimensions politiques et institutionnelles du libre-échange canado-américain", dans Daniel TURP (dir), *Libre-échange nordaméricain*, Montreal, 1992, p. 674.

La creación de una *zona de libre comercio* tiene como objetivo principal el establecimiento de la libre circulación de bienes originarios de los Estados participantes en esta. El mecanismo que se utiliza para ello es la eliminación de las barreras tarifarias y no tarifarias entre los países signatarios, quienes las mantienen frente a terceros.

En la *unión aduanera*, además de la remoción de los obstáculos cuantitativos y cualitativos al comercio, los países participantes –poniendo en común uno de los elementos fundamentales de su política comercial– establecen una tarifa exterior idéntica frente a terceros.

El *mercado común* se caracteriza por la presencia de los mismos elementos de la unión aduanera a los cuales se suma la movilidad de todos los factores de producción y la instauración de restricciones, en este campo, a los Estados que no participan en el proceso.

estas etapas no siempre se presentan de manera gradual; con frecuencia los límites entre las mismas se desdibujan a causa del dinamismo que les caracteriza y de las decisiones políticas que se prioricen.⁽¹⁵⁾

En el caso del Tratado de Libre Comercio firmado entre los Estados Unidos y el Canadá este cristaliza una de las opciones del abanico de posibilidades que el Canadá examinará con el fin de mejorar su posición comercial con esa nación, a saber: a) mantener el *statu quo*, b) inspirarse de la Política Nacional preconizada por Macdonald en 1879, c) resucitar la Tercera Opción, d) continuar con una política agresiva a nivel multilateral o e) escoger la vía de la liberalización bilateral con los Estados Unidos;⁽¹⁶⁾ este último caso las alternativas exploradas habrían sido: los acuerdos sectoriales, la firma de un acuerdo marco o la conclusión de un tratado global.⁽¹⁷⁾

Finalmente Canadá se inclinaría por la negociación de un tratado general, en el que ambos países acordarían constituir una zona de integración económica que según algunos se ha conformado con los elementos característicos del *libre comercio*, opinión que al no ser unánime a nivel doctrinario, alterna con al menos otras tres propuestas.

La primera precisa justamente que el artículo 101 del T. L. C. refiere a una zona de libre comercio, no a una unión aduanera o a un mercado común.⁽¹⁸⁾

La segunda sostiene que como consecuencia del carácter integrado de las economías canado-estadounidense y la naturaleza misma de los flujos de comercio, que incluyen también los servicios, es difícil de referirse, en este caso,

La *unión monetaria* tiene como objetivo el establecimiento de tasas de cambio fijo y la conversión de monedas entre los países miembros, quienes pueden decidir crear un frente único contra terceros Estados en sectores tales: tasas de cambio, reservas de divisas extranjeras, liquidez bancaria, tasas de interés, así como la creación de un banco central.

La *unión económica* implica la coordinación y armonización de políticas macroeconómicas y monetarias así como sociales y de desarrollo. Esta etapa de integración puede realizarse de manera parcial o total y en general la creación de instituciones comunes son intrínsecas a esta.

Para tener una visión gráfica de estas V. los cuadros propuestos por P. SOLDATOS, *Id.*, p. 681 et Miroslav JOVANOVIĆ, *Id.*, p. 10.

(15) Miroslav JOVANOVIĆ, *op. cit.*, nota 14, 10-11.

(16) Richard LIPSEY and Murray SMITH, *Canada's Trade Options in a Turbulent World*, Toronto, C. D. Howe Institute, 1985, p. 54.

(17) *Id.*, p. 73

(18) Richard G. LIPSEY and Robert YORK, *Evaluating the Free Trade Deal*, Toronto, Howe Institute, Policy Study 6, 1988, p. 28, Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 5.

a una zona de libre comercio en el sentido estricto del término, puesto que todos estos elementos llevan a una *unión aduanera* como mínimo.⁽¹⁹⁾

Otra hipótesis rechaza la afirmación anterior estableciendo que el mencionado Tratado *no es una unión aduanera* porque las tarifas canadienses y americanas pueden diferir frente a terceros países y cada Estado es soberano en la aplicación de su política comercial en relación con otras naciones.⁽²⁰⁾

Una cuarta posición plantea que dicho acuerdo de integración económica refleja sobre todo la visión de una *zona de libre comercio "más"* ya que en el contenido del mismo hay una serie de elementos que hacen pensar que la región canado-americana va "más" allá de un libre comercio tradicional.⁽²¹⁾ Consecuentemente, el mencionado Acuerdo incluye tanto la eliminación de barreras comerciales como otros elementos característicos de etapas más avanzadas de liberalización económica.⁽²²⁾

Nuestra posición se inspira del contenido y de ciertos elementos de demostración de esta última hipótesis. El T. L. C. es justamente un buen ejemplo de lo que se mencionó anteriormente, los modelos puros no se producen sino en la teoría y como ellos se cristalizan en relación con una realidad que es muy dinámica, están en perpetua evolución, razón por la que si bien el proceso de regionalización emprendido por Canadá y Estados Unidos al inicio fue concebido en el marco de una típica zona de libre comercio, otros índices ya manifiestos en su cuadro jurídico hacen pensar que ambos Estados van "más allá" de la primera etapa de integración. El fundamento jurídico y los objetivos del T. L. C. (A), las disposiciones relativas al comercio de los productos (B) y una serie de elementos característicos de otros estados de la integración económica que están presentes en el Tratado (C) se constituyen en el eje del esclarecimiento de la afirmación anteriormente hecha.

A. Fundamento jurídico y objetivos

1. El GATT y el artículo XXIV

Uno de los principios básicos que rigen el Acuerdo General de Tarifas de Aduana y del Comercio (GATT) es la cláusula de la nación la más favorecida;

(19) Pierre-Paul PROULX, *op. cit.*, nota 14, p. 9.

(20) Carl GRENIER, *Le contenu économique de l'Accord de Libre-échange CanadoAméricain*, Montréal, Notas pour une exposé, 1990, p. 6.

(21) Panayotis SOLDATOS, *op. cit.*, nota 14, p. 682.

(22) GATT, *Instruments de base et documents divers*, Supp. 38, Geneve, 1992, p. 61 § 26, p. 77 § 76, p. 78 § 76.

sin embargo, esta conoció en el momento mismo de la creación del GATT una importante excepción establecida en uno de sus artículos que autoriza la creación de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras. Por esta razón el fundamento jurídico del T. L. C. encuentra su fuente en las principales directrices incorporadas en la mencionada disposición: el artículo XXIV del GATT. A ese fin la disposición 101 del Tratado establece:

"El Gobierno de Estados Unidos de América y el Gobierno de Canadá en conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General de Tarifas de Aduana y de Comercio (GATT) establecen por las presentes una zona de libre comercio".⁽²³⁾

La primera etapa —a la que se ya ha hecho referencia—⁽²⁴⁾ de un proyecto de integración regional se define en el artículo XXIV 8 b) del GATT en el que a la letra se afirma: "Se entiende por zona de libre comercio un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los que los derechos de aduana y las otras reglamentaciones comerciales restrictivas (con la excepción, en la medida en que sea necesario, de las reestricciones autorizadas según los términos de los artículos IX, XII, XIII, XV y XX) son eliminadas por lo esencial de los intercambios comerciales en relación con los productos originarios de los territorios constitutivos de la zona de libre comercio".⁽²⁵⁾ Como se desprende de lo anterior, dos aspectos de fondo son prioritarios al optar por esta forma de regionalización: la eliminación debe ser por lo *esencial* del comercio y los productos deben ser *originarios* de los territorios respectivos, de ahí la importancia de establecer claramente las normas de origen.

Por otra parte, con el fin de vigilar por el respeto de los principios establecidos en este artículo, el GATT acordó crear un mecanismo de control institucional (artículo XXIV 7 a)) por lo que el Consejo de dicho organismo instauró un Grupo de Trabajo el 12 de abril de 1989 cuyo mandato era por una parte, examinar el T.L.C. a la luz de las disposiciones del artículo XXIV y por otro, presentar un reporte de sus conclusiones.⁽²⁶⁾

(23) Todos los artículos del Tratado a los que se hace mención en este artículo tienen como referencia bibliográfica, Accord du libre-échange entre el Canada et les États-Unis, dans Daniel TURP (dir.), *Libre-échange nord-américain*, Montréal, 1992, p. 135.

(24) *Supra*.

(25) *Accord général sur les tarifs douaniers et la commerce*, dans Jacques-Iván MORIN, Francis RIGALDIES et Daniel TURP, *Droit International Public*, Thémis, 1987, p. 105.

(26) GATT, *op. cit.*, nota 22, p. 52, § 1.

En cuanto a la primera tarea, tanto los representantes de Estados Unidos como de Canadá en el momento de su comparencia ante el Grupo de trabajo resaltaron los siguientes criterios con el fin de subrayar las calidades del Tratado:

- a) El T.L.C. originó la *zona de libre comercio* más vasta y completa del mundo, cuyo balance solamente un año después de la entrada en vigencia de este, ascendía a los 174 billones de dolares (U.S.) a nivel del comercio bilateral, lo que sumado al rubro de los servicios, arrojaría un resultado final de más de 200 billones de dolares.⁽²⁷⁾
- b) El T.L.C. se caracteriza no solo por su absoluta conformidad con las normas establecidas por el GATT, sino que además, el mismo se constituye en el más completo de los Acuerdos –que en relación con el artículo XXIV– se haya examinado al interior de un Grupo de Trabajo.⁽²⁸⁾
- c) El T. L. C va “más allá de las reglas actuales del GATT con el fin de liberalizar los intercambios y de establecer nuevas disciplinas”⁽²⁹⁾ lo que da origen a una completa redefinición de la expresión *libre comercio* en el seno del GATT.⁽³⁰⁾

Por su lado, los miembros del Grupo de Trabajo –reconociendo que a causa de la amplitud de su campo de aplicación el T. L. C. es uno de los acuerdos de libre comercio más ambiciosos jamás examinados por el GATT–⁽³¹⁾ manifestaron sus principales preocupaciones en torno a:

- a) Las contradicciones de las disposiciones del Tratado con el GATT.⁽³²⁾
- b) La supremacía acordada a las normas del Tratado sobre el GATT, especialmente en cuanto al Sistema de Reglamento de Conflictos.⁽³³⁾
- c) La relación de las disposiciones del Acuerdo con las negociaciones y el posible resultado de las mismas en la Ronda de Uruguay.

(27) *Id.*, p. 52, § 3.

(28) *Id.*, p. 54, § 6, p. 77, § 75.

(29) *Id.*, p. 61, § 26, p. 77, § 76, p. 78, § 76.

(30) *Id.*, p. 78, § 76.

(31) *Id.*, p. 81, § 83.

(32) *Id.*, p. 58, § 19.

(33) *Id.*, p. 59, § 20, p. 83, § 93 y 94.

- d) El retraso con el que las partes enviaron sus respectivos documentos al GATT, puesto que casi dos años pasaron entre la Constitución del Grupo de Trabajo y la primera reunión con los representantes de ambas naciones.⁽³⁴⁾

En relación con la segunda parte de su mandato, la conclusión a la que llegó el Grupo especial se inscribiría en lo que ha sido la regla en el GATT desde 1958⁽³⁵⁾ –año en que se estableciera el primer Grupo de Trabajo que analizaría la constitución de la Comunidad Económica Europea–. “No habiendo podido llegar a un consenso acerca de la compatibilidad de las disposiciones del Tratado con el Acuerdo General (GATT), el Grupo de Trabajo estima que debe limitarse a rendir cuentas al Consejo de los puntos de vista expresados por sus miembros durante los debates”.⁽³⁶⁾ Lo cierto es que la tolerancia se ha convertido en la norma en el GATT⁽³⁷⁾ y el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá que entrará en vigencia el 1 de enero de 1989, con la aprobación o no de este organismo ha dejado ya trazas claras en su camino de evolución.

2. Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de Norte América: objetivos

El T. L. C. se estructura en torno a ocho grandes secciones⁽³⁸⁾ y 21 Capítulos. De la sola lectura de los títulos de estas es evidente que la Segunda Parte corresponde al núcleo de un Acuerdo de Libre Comercio: el *Comercio de*

(34) *Id.*, p. 80, § 82.

(35) En aquel momento se afirmaría: “El Comité (Grupo de Trabajo) es de la opinión que sería más provechoso buscar soluciones prácticas y constructivas abandonando provisionalmente el terreno jurídico y la confrontación de las tesis sobre la compatibilidad del *Tratado de Roma* con las disposiciones del artículo XXIV del Acuerdo General. GATT, *Instruments de base et documents divers*, Supp. 6, Genève, 1958, p. 74 § 3.

(36) GATT, *op.cit.*, nota 22, p. 84, § 98.

(37) J. G., CASTEL, “Consistency of the 1988 Canada-U.S. Free Trade Agreement with Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade”, in Marc GOLD and David LEYTON - BROWN (ed), *Trade - offs on Free Trade: The Canada - U.S. Free Trade Agreement*, 1988, Toronto, Carswell, p. 49.

(38) Primera Parte: Objetivos y alcances. Segunda Parte: Comercio de Productos. Tercera Parte: Mercados Públicos. Cuarta Parte: Servicios, Inversiones y Autorización de estadía temporal. Quinta Parte: Servicios Financieros. Sexta Parte: Disposiciones Institucionales. Setima Parte: Otras Disposiciones. Octava Parte: Disposiciones Finales.

Productos. Sin embargo, se puede constatar que en otros apartados se ha reglamentado sobre: los servicios, la circulación de personas, las inversiones, los servicios financieros y los mercados públicos, por lo que realmente al decir del profesor SOLDATOS, estos elementos testimonian que se dan más allá del libre comercio.⁽³⁹⁾

En el Capítulo Primero del Tratado se encuentran claramente establecidas las líneas generales de lo que será el contenido del mismo. El *objetivo* del T.L.C. es *eliminar* los obstáculos al comercio tanto de los *productos* como de los *servicios* (artículo 102 a)) así como el “liberalizar de manera sensible las condiciones de las *inversiones* al interior de la zona de libre comercio (artículo 102 d)). El artículo 105 resume claramente la intención de ambas naciones con el fin de permitir la movilidad de estos tres factores cuando dispone que: “Cada Parte acordara, en la medida prevista por el presente Acuerdo, el tratamiento nacional en lo que concierne a las *inversiones*, el *comercio de los productos* y a los *servicios*”.

Por otro lado, los dos países se proponen evitar la imposición de cuotas y embargos, así como la utilización de normas técnicas que obstaculicen el intercambio comercial. Otras de las metas son eliminar la mayor parte de los derechos de aduana en el caso de productos agrícolas, mejorar el comercio de bebidas alcohólicas y la abolir de manera progresiva los derechos de aduana que pesan sobre los productos automotores así como la creación de un mecanismo oficial de Resolución de conflictos.⁽⁴⁰⁾

En síntesis las normas que traducen los objetivos establecidos en el Acuerdo refieren, por una parte, al comercio de los productos (B), centro de todo Tratado de Libre Comercio y por otra, a ciertos elementos característicos de etapas más avanzadas de integración (C).

B. El Comercio de los Productos

La parte esencial del Tratado se encuentra en la Segunda Parte del mismo, sobre todo en los Capítulos 3, 4 y 5 de éste, donde se establecen las normas en relación con las barreras tarifarias (1), las barreras no tarifarias (2) y las normas de origen (3).

(39) *Supra*.

(40) Paul DAVENPORT, “L’*économie politique du libre-échange: un survol*”, A. R. RIGGS, *Canadian-American Free Trade: (The Sequel). Historical, Political and Economic Dimensions*, Halifax, IRP, 1988, p. xxi.

1. La reducción de barreras tarifarias

Como se señalara, el objetivo principal del Tratado es la eliminación de todos los derechos de aduana —tarifas, restricciones cuantitativas y todo otro obstáculo que impida el flujo del libre comercio—⁽⁴¹⁾ de los productos originarios del territorio de una u otra Parte en un plazo máximo de diez años. Algunas mercancías estarán exentas de estos derechos en el momento de la entrada en vigencia del Tratado; en otras la eliminación será progresiva, a saber en plazos de cinco a diez años (artículo 401. 2 y 3). El período más largo se aplicará a los productos de los sectores considerados “sensibles”: agricultura, textiles, vestido, acero, automóvil y autopartes.⁽⁴²⁾

También ha quedado previsto en el Tratado la alternativa de acelerar la eliminación de las mismas en el caso de números particulares de la lista de las respectivas Partes (artículo 401. 4). Sin embargo, no todos los productos se verán beneficiados de esta exención, *las frutas y legumbres frescas quedan excluidas* (artículo 702) y en el caso de los *vinos y bebidas espirituosas* la liberación acordada es limitada (artículo 801). En cuanto a la industria del Automóvil, el Tratado reconoce los principios establecidos en el Pacto del Automóvil, firmado entre ambos gobiernos en 1965 y —creando una serie de medidas especiales— se prevé también la eliminación gradual de derechos de aduana en este campo.

Finalmente, las Partes se comprometen tanto a eliminar como a no establecer en el futuro impuestos o derechos a las exportación de un producto hacia el territorio de la otra Parte, salvo que los mismos fueran mantenidos cuando el producto tuviera como destino el consumo interno (artículo 408).

Antes de la entrada en vigencia del Acuerdo solamente el 25% —aproximadamente 30 billones de dólares U.S.— del comercio entre ambos países estaba sujeto a tarifas; de esta cantidad el 10% correspondía a las exportaciones de Estados Unidos hacia el Canadá y al 5% de las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos;⁽⁴³⁾ la tarifa que aplicará el Canadá a los productos estadouni-

(41) Richard G. LIPSEY and Robert YORK, “Tariffs and Others Borders Measures”, in John CRISPO, *Free Trade: the Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, p. 24-25.

(42) J. Alec MACPHERSON, “The Canada-U.S. Free Trade Agreement: Tariffs and Customs Procedures”, in Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 137.

(43) William BARREDA, “Tariffs and Customs Rules”, in Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 132; Gordon RITCHIE, “The Canada - U.S. Free Trade Agreement”, in Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 9.

ubican sobre todo en las áreas de las denominadas industrias "tradicionales".⁽⁵⁴⁾ En oposición a estas aseveraciones, resulta también que las exportaciones de bienes no liberalizados por el T.L.C. siguen la misma tendencia tanto en relación con los Estados Unidos (-2,2%) como con sus contrapartes comerciales establecidos en diferentes puntos del planeta (-1.2%).⁽⁵⁵⁾

En el campo de las barreras tarifarias, los resultados obtenidos en la investigación de *Statistiques Canada* encuentran una asociación entre la naturaleza positiva de "la propensión a importar" y los cambios de naturaleza negativa a nivel de las tarifas. Así en el caso del comercio norte-sur (Canadá-E.U) "el grado de correlación negativa entre las dos variables es de -0.80, lo que significa que cerca de 2/3 de la variabilidad (coeficiente de determinación" de 0.64) de las variaciones de "la propensión a importar" pueden explicarse por los cambios realizados en las tarifas de aduana".⁽⁵⁶⁾ En el caso del mercado sur-norte (E.U-Canadá) dicho coeficiente se estimaría en -0.69, lo que podría encontrar su explicación en la reducción de derechos de aduana canadienses.⁽⁵⁷⁾

Por su parte, HAWKINS analizando los productos incluidos en el Sistema Armonizado de Clasificación observa también un crecimiento especialmente en los sectores a los que anteriormente se aplicaba tarifas elevadas. Según dicho funcionario, las exportaciones de Estados Unidos a Canadá se incrementaron en un 100% en relación con 45 de los 98 Capítulos de éste, tal es el caso de los productos marítimos, muebles, tintes y pinturas, jabones, productos químicos, plásticos, papel, vestido y maquinaria eléctrica. Del lado canadiense, los destiladores de whisky y el activo sector de la aviación han aumentado considerablemente sus exportaciones.⁽⁵⁸⁾

Finalmente el 4 de enero de 1993 el Ministro don Otto Jelinek anunciaría que —como resultado de una nueva etapa de reducción de tarifas bajo los auspicios del T.L.C.— 1.800 productos adicionales se verían beneficiados de esta a partir del 1° de enero de 1993, entre ellos: motores fuera de borda, hornos eléctricos, motores eléctricos, *coffee makers*, maquinaria de imprenta, válvulas, bombas y compresores, muebles de madera para cocina, muebles plásticos para casa, muebles de madera para oficina, papel de interiores, papel sanitario y

(54) *Id.*, p. 6 y 7.

(55) *Id.*, p. 6.

(56) En ciertos sectores como mueble, papel, en donde hubo cambios de tarifas aduaneras se produjeron cambios positivos en el porcentaje en "la propensión a importar". STATISTIQUES CANADA, *op. cit.*, nota 8, p. 21.

(57) En este caso los sectores más dinámicos fueron textiles, alimentos, caoutchouc, a pesar de que las más importantes reducciones tarifarias se presentaron en el caso del sector del vestido y textiles de primera transformación. *Id.*, p. 20.

(58) J. HAWKINS, *loc. cit.*, nota 10, 3.

veleros. De la misma manera, en aquel momento, el mismo afirmarí que "la reducción y la eliminación de estas tarifas aduaneras ayudará a nuestros detallistas a competir contra su contraparte americana y los consumidores canadienses saldrán beneficiados por los bajos precios. Nuestros exportadores se beneficiarán también porque los Estados Unidos están reduciendo sus tarifas a los bienes producidos en Canadá".⁽⁵⁹⁾

2. Barreras no tarifarias

El Tratado incorpora ciertas disposiciones que traducen el interés de ambos países en reducir no sólo las barreras tarifarias sino también *las barreras no tarifarias*. Se prohíbe a las Partes las restricciones cuantitativas o variantes de las mismas a las exportaciones (artículo 407. 2). En ese mismo sentido, éstas adquieren el compromiso de eliminar todos los obstáculos (directos o disfrazados) al comercio en la región (artículo 603), así como de buscar la *compatibilidad de normas y procedimientos* para la aprobación de los productos, con lo cual se abriría "la puerta a la armonización de normas y procedimientos de autorización de los productos"⁽⁶⁰⁾ entre las agencias de ambos países. En cuanto a las subvenciones a la agricultura, conviniendo que estas deben ser eliminadas a escala mundial, las dos naciones se comprometen a trabajar en conjunto, en el marco de las negociaciones de la Ronda de Uruguay (artículo 701), por lo que evitando atacar el problema de fondo, se establecen disposiciones especiales para las frutas y legumbres (artículo 702).

La voluntad manifiesta de ambos países en el Tratado con el fin de *armonizar sus políticas* —buscando de esta manera eliminar los innecesarios obstáculos al comercio— ha dado como fruto una dinámica de coordinación entre diferentes sectores de las dos naciones. *Air Conditioning Institut, Canadian Standard Asociation, American Society for Testing Materials, American Gas Association, Canadian Gas Association, U. S. Underwriters Laboratories*, testimonian esta labor conjunta emprendida.⁽⁶¹⁾

Por otro lado, en dos⁽⁶²⁾ de las tres ocasiones en que se ha invocado la aplicación del Capítulo 18,⁽⁶³⁾ en los casos conocidos como Salmon y Aren-

(59) *Canadian Trade Law Reports*, (1992) 39, 2.

(60) N. LACASSE, *op. cit.*, nota 9, p. 13.

(61) HAWKINS, *loc. cit.*, nota 10, 4.

(62) Actualmente esta pendiente de resolución otro diferendo que opone nuevamente a las Partes, Canadá invocó el arbitraje en setiembre de 1992 para el caso de la *Leche de Ultra Alta Temperatura*.

(63) En esta Parte del Tratado se establece el mecanismo para la prevención o la resolución de conflictos que surjan en relación con la interpretación o la

que,⁽⁶⁴⁾ por una parte y Langostas⁽⁶⁵⁾ por otro, la discusión de fondo ha sido determinar si la aplicación de medidas aparentes de conservación acordadas por cada Parte constituían una restricción disfrazada al comercio, con lo que se iba el encuentro de los principios del GATT incorporados en el Tratado.⁽⁶⁶⁾

En el proceso del *Salmon y el Arenque*, iniciado a solicitud de los Estados Unidos, el Reporte unánime del Grupo Especial concluyó que en la forma en que en ese momento Canadá imponía la obligación de desembarco del 100% del salmón y el arenque pescado en sus costas, esta constituía una restricción a la exportación y que la misma no podía justificarse en aras de la "conservación" por lo que dicho país contravenía las obligaciones en las que había incurrido al firmar dicho Tratado.⁽⁶⁷⁾ Sin embargo, la recomendación del Grupo sugeriría que este país restringiere la demanda de desembarco a un porcentaje a establecerse entre el 80 o el 90% del volumen total pescado.⁽⁶⁸⁾ Finalmente se llegaría a una resolución política auspiciada por la Comisión en la que se acordaría que la medida canadiense en causa se aplicaría al 80% del salmón y el arenque desembarcado, como consecuencia de esto, se establecería una cuota del 20% en favor de los Estados Unidos, la que aumentaría a un 25% en el período 91-92 y posterior a este sería sujeto de una nueva revisión.

aplicación del Acuerdo. De la misma manera se puede recurrir a este instancia cuando alguna de las Partes estime que una medida adoptada o prevista, es o será incompatible con las obligaciones establecidas en el Acuerdo o tendrán por efecto anular o comprometer las ventajas de este. Dos áreas están excluidos de la aplicación de este artículo: los servicios financieros y la materia de derechos antidumping o derechos de compensación (artículo 1801).

- (64) El Grupo Especial que se encargó de revisar el proceso fue instituido el 1 de junio de 1989 y el Reporte Final fue depositado el 16 de octubre del mismo año. Rapport Final du Groupe Spécial, *Dans l'obligation de Canada en matière de débarquement du saumon et du hareng de la côte du Pacifique*, 16 octobre 1989, Traduction fournie par la Section canadienne du Secrétariat binational.
- (65) En el caso de las *Langostas del Canadá* el grupo especial se constituyó el 30 de enero de 1990 y el 25 de mayo de ese año se presentó el Reporte Final. Rapport Final du Groupe Spécial, *Homards du Canada*, 25 mai 1990, USA 89-1807-01.
- (66) Cynthia LICHTENSTEIN, "L'émergence d'une jurisprudence des groupes spéciaux du chapitre 18 de l'Accord de libre-échange Canada-États Unis", Cahiers de communications du Colloque *Europes et Amériques: perspectives convergentes et divergentes sur le droit international*, Montréal, S. Q. D. I., Tome 1, 1992, p. 20.
- (67) Rapport Final du Groupe Spécial, *op. cit.*, nota 64, § 8.02.1 y 2.
- (68) *Id.*, § 8.02.2 y 7.40.

La decisión del Grupo de Trabajo que tuvo a cargo el expediente de la *Langosta* generó descontento en diversos sectores.⁽⁶⁹⁾ La recomendación en esta causa—contrariamente al litigio anterior—se hizo sobre la base de tres opiniones mayoritarias y dos disidentes, reflejando, según algunos, una clara inclinación "nacional" de los miembros del grupo.⁽⁷⁰⁾

El dictamen de la mayoría se pronunció en el sentido que las medidas adoptadas por los Estados Unidos relevan del artículo III del GATT y no del artículo XI del mismo (la pregunta confeccionada por ambos países al Panel se refería sobre todo a esta última disposición).⁽⁷¹⁾ El dictamen de minoría consideraría que la medida adoptada por los Estados Unidos era incompatible con las obligaciones de Estados Unidos en términos del Artículo XI del GATT. Hasta la fecha las Partes no han llegado a un consenso.

En el campo de los derechos *antidumping* y derechos de compensación, el recurso que se ha hecho al mecanismo previsto en el Capítulo 19 demuestra que en este campo hay importantes divergencias en las relaciones comerciales entre ambos países. A pesar de que en conjunto los procesos establecidos en este campo no representan sino alrededor del 3% del total del comercio entre ambos países,⁽⁷²⁾ no menos de 20 contenciosos han sido iniciados invocándose la aplicación del Sistema Especial del Reglamento de Conflictos; diecisiete de los veinte fueron entablados a iniciativa del Canadá.⁽⁷³⁾ La evaluación de los resultados obtenidos en estas acciones ha dado lugar a dos corrientes de opinión, claramente resumidas por la doctora Lacasse. Por un lado se encuentran aquellos que utilizan estas causas como una "prueba elocuente de que el Tratado funciona mal y protege poco los intereses del Canadá", por otro, quienes creen al contrario que "esto prueba que el proteccionismo esta muy activo (sobre todo en Estados Unidos), pero que el Acuerdo nos ha dado derechos y recursos eficaces para hacerlos valuar cuando ellos son irrespetados por la administración americana. Los plazos para resolver los litigios puede ser largos, pero mucho menos que antes de la vigencia del Tratado".⁽⁷⁴⁾

- (69) C. LICHTENSTEIN, *op. cit.*, nota 66, p. 24; N. LACASSE, *op. cit.*, nota 9, p. 25; William GRAHAM, "Dispute Resolution in the *Canada-United States Free Trade Agreement: One Element of a Complex Relationship*", (1992) 37 *Mc Gill J. L.*, 563.
- (70) Joseph A. MCKINNEY, "Dispute Settlement under the U.S.-Canada Free Trade Agreement", (1991) 6 *Journal of World Trade*, 122.
- (71) Rapport Final du Groupe Spécial, *op. cit.*, nota 65, § 11.2.
- (72) GATT, *op. cit.*, nota 22, p. 60 § 23. J. HAWKINS, *loc. cit.*, nota 10, 5.
- (73) Gary N. HORLICK and Amanda DEBUSK, "Dispute Resolution Panels on the U. S. -Canada Free Trade Agreement the First Two and One-Half Years", (1992) 37 *McGill Law Journal*, 577.
- (74) N. LACASSE, *op. cit.*, nota 9, p. 29.

3. Las normas de origen

El origen de las mercancías es otro de los pilares del comercio internacional puesto que el mismo determina el régimen aduanero aplicable a estas. Actualmente la internacionalización de la economía hace que el proceso para clarificar dichas normas sea muy complejo, por lo que en el Capítulo Tercero y en el Anexo 301.2 se han establecido en detalle las condiciones de base con la finalidad de determinar cuando una mercadería es "originaria" del territorio de uno u otro país. El objetivo de esta sección es doble: por una lado se busca determinar cuáles productos gozarán de la eliminación parcial o total de derechos de aduana, por el otro se pretende de esta manera, evitar las desviaciones de comercio al interior de la zona.

Dos criterios fundamentales han sido retenidos para ese efecto:

1. Los productos son originarios del territorio de una Parte si ellos han sido *enteramente* obtenidos o producidos en el territorio de una o de la otra parte, o en el de ambas (artículo 301.1).
2. Los productos son originarios del territorio de una Parte si ellos han sufrido una *transformación substancial* –en el territorio de una u otra Parte o en el de ambas– que lleve a un cambio a la clasificación tarifaria incluida en el Anexo 301.2 (artículo 301.2).

Con el fin de determinar la transformación sustancial, el concepto que se ha seleccionado es el siguiente: el valor de los materiales originarios utilizados o consumidos, en la producción de las mercaderías, más *el costo directo de montaje* de estos no deben constituir menos del 50% del valor de los productos, en el momento de su exportación hacia el territorio de la otra Parte. En segundo término, las mercaderías no pueden haber sido sometidas, después de su montaje, a ninguna forma de tratamiento en un tercer país u otro tipo de actividad similar a esta (Anexo 301.2 apartado 4).

Ambos países se han comprometido a no introducir rentas para las operaciones aduaneras que tocan los productos originarios (artículo 403) y los Estados Unidos prometen eliminarlas en un período de cinco años. Así también se ha previsto la consultación regular con el fin de asegurar una administración eficaz de las disposiciones de este Capítulo, conformes al espíritu y a la intención del presente Acuerdo (artículo 303).

En el artículo 304 se incorporan ciertas definiciones que precisan el contenido de algunos de los términos utilizados anteriormente.⁽⁷⁵⁾ Justamente en

(75) Costo directo de tratamiento, costo directo de montaje, materiales, productos enteramente obtenidos o producidos, valor de materias originales, valor de productos exportados.

este campo el Canadá recurrió al mecanismo creado en virtud del artículo 1807 del Tratado, con el fin de que se le diera una interpretación a uno de los términos establecidos en el acápite en mención: el costo directo, denominación con la que se se conocería después el litigio.⁽⁷⁶⁾

Los expertos del Grupo Especial constituido para pronunciarse sobre el conflicto concluirían que la interpretación del artículo 304 realizada por el Servicio de Aduanas estadounidense –era inconsistente con las provisiones del T.L.C. Así afirmarían que “Los pagos de intereses *bona fide* que pesen sobre cualquier categoría de deudas –estén éstas garantizadas o no– y habiendo sido adquiridas en el curso normal de los negocios para financiar la adquisición de immobilizaciones tales como bienes inmuebles, fábricas o el equipo utilizado para la producción de bienes en el territorio de una parte pueden ser incluidos en el “costo directo de producción” o “costo directo de ensamblaje”.⁽⁷⁷⁾ La *recomendación* en este diferendo exige el retiro de la resolución del Servicio de Aduanas estadounidense⁽⁷⁸⁾ con lo que se espera lograr de nuevo, con los buenos oficios de la Comisión, una solución política negociada.

A manera de síntesis, se puede afirmar que como bien ha podido constatar en esta sección (B), los elementos característicos de la zona de libre comercio no sólo han sido traducidos en una normativa jurídica en el Tratado sino que estos han seguido también una interesante evolución en su aplicación.

C. Elementos de otras etapas más avanzadas de integración

Como ha sido ya sugerido⁽⁷⁹⁾ las disposiciones del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, no se concentran exclusivamente en el comercio de productos. Contrariamente a la dinámica seguida en la constitución de zonas de integración, en este Tratado se han incluido una serie de regulaciones de sectores que tradicionalmente habían sido reglamentados cuando de otras etapas más avanzadas de integración se tratare: la energía (1), los mercados públicos (2), los servicios (3), la libre circulación de personas (4), las inversiones (5) y los servicios financieros (6).

(76) El Reporte Final del Grupo Especial tiene como fecha de depósito el 8 de junio de 1992. Final Report of the Panel, *In the Matter of Article 304 and the Definition of Direct Cost of Processing or Direct Cost of Assembling*, 8 junio de 1992, USA 92-1807-01.

(77) *Id.*, § 84.

(78) *Id.*, § 85.

(79) *Supra*.

1. La energía

Una especie de mercado común de la energía ha sido establecido⁽⁸⁰⁾ en el Capítulo 9 del Tratado con el cual se autoriza las exportaciones de la misma y sus derivados. Sin embargo, salvo algunas excepciones, las disposiciones de este apartado mantienen el *status quo* existente en este campo entre ambas naciones.⁽⁸¹⁾ En el Tratado se reglamentan una serie de medidas aplicables a los productos energéticos originarios del territorio de una o de otra Parte (artículo 901), dicha denominación se refiere a ciertos productos que se encuentran clasificados en el el Sistema Armonizado (artículo 901.2): carbón, aceite crudo, productos del petróleo, gas natural, electricidad y algunos gases como el propano, butano y etano.

Las Partes se comprometen, reafirmando los derechos y obligaciones asumidos bajo la tutela del GATT, a no imponer prescripciones de precio mínimo a la exportación y a la importación, excepto en este último caso, cuando estas han sido autorizadas en materia de antidumping y derechos de compensación (artículo 902.2).

Ambos países asumen también el compromiso de eliminar los impuestos o derechos a la exportación de un producto energético, a menos de que estos se mantengan o se impongan al mismo producto cuando este sea destinado al consumo interno (artículo 903).

Sin embargo, hay ciertas situaciones en que se permite mantener o adoptar restricciones a la exportación. Primeramente, si estas "no reducen la proporción de las expediciones totales para la exportación de un producto energético específico puesto a la disposición de la otra Parte, en relación con el aprovisionamiento total de ese producto para la Parte que mantiene la limitación; comparativamente a la proporción observada durante el período de treinta y seis meses más recientes para el que las informaciones están disponibles antes de la imposición de la medida, o durante cualquier otro período representativo en que las partes puedan convenir (artículo 904 a)).

En segundo lugar si la parte no establece un precio más elevado a la exportación —por la vía de licencias, derechos, impuestos y prescripciones de precios mínimos— que el precio demandado mientras el producto mencionado es consumido en el país (artículo 904 b)).

En tercer término, "si la restricción no ocasiona una perturbación de las vías normales, asegurando el aprovisionamiento de la otra Parte ni de propor-

(80) Panayotis SOLDATOS, *op. cit.*, nota 14, p. 685.

(81) Rowland J. HARRISON, *Energy and National Treatment Rules vs. Discriminatory Policies*, Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 187.

ciones normales entre los productos energéticos específicos fornidos a la otra Parte, por ejemplo entre el petróleo bruto y los productos refinados y entre diferentes categorías de petróleo bruto y de productos refinados" (artículo 904 c)).

Finalmente los motivos de seguridad nacional pueden ser invocados como un elemento de excepción a fin de restringir las importaciones y exportaciones de un producto energético. (artículo 907).

Por otra parte, el Tratado prevé un mecanismo de consultación cuando una de las Partes considere que es objeto de discriminación (artículo 905). Ambos países convienen en estimular las actividades de exploración y explotación de petróleo y de gas con el objetivo de mantener la base de reserva de estos recursos energéticos (artículo 906). En el artículo 908 se reconoce que el Tratado no es inconsistente con los principios establecidas por la Agencia Internacional de Energía, a pesar de que en caso de incompatibilidad, el Programa Internacional de la Energía prevalecería sobre el Acuerdo, aspecto que fuera objeto de discusión en el seno del Grupo de Trabajo del GATT.⁽⁸²⁾

2. Los mercados públicos

Canadá y Estados Unidos reafirman en el Capítulo 13 las obligaciones y derechos que en este campo han ya adquirido a la luz del GATT.⁽⁸³⁾ El objetivo de este aparte está claramente expresado en el artículo 1301 que evidencia la voluntad de las Partes de ampliar los flujos comerciales mutuamente ventajosos ofrecidos por los mercados públicos de bienes (no de servicios).⁽⁸⁴⁾ Sobre la base del principio de la no discriminación y de la competencia leal y libre, ambos países se comprometen a buscar activamente la liberalización de las políticas internacionales en relación con dichos mercados.

Las obligaciones que se derivan de estos artículos se aplican únicamente a los mercados descritos en el Anexo 1304.3, entre los que destacan Ministerios y algunas oficinas públicas, salvo pocas excepciones: el Departamento de Energía y Transporte en el caso de Estados Unidos y Transporte, Comunicaciones, Pesca y Océanos del lado canadiense.⁽⁸⁵⁾ El valor mínimo establecido para la liberalización en este ha sido fijado en 25.000 \$ U.S. (artículo 1304.1). Por otra parte, el principio de tratamiento nacional es admitido cuando se señala que

(82) GATT, *op. cit.*, nota 22, p. 61, § 26.

(83) John D. RICHARD and Richard DEARDEN, *The Canada - U.S. Free Trade Agreement*, Illinois, CCH Canadian, 1988, p. 23.

(84) Richard G. LIPSEY and Robert YORK, *op. cit.*, nota 18, p. 75.

(85) *Ibid.*

cada país debiera acordar a los productos admisibles un tratamiento no menos favorable al tratamiento más favorable acordado a sus propios productos (1305.1), para lo cual cada nación introducirá o mantendrá una serie de procedimientos equitativos, oportunos, transparentes y eficaces (1305.3).

En este campo caracterizado fundamentalmente por el proteccionismo los flujos de comercio entre ambos países se han incrementado. Del lado estadounidense, entre 1989 y 1991, las compañías de este país han ejecutado no menos de cuatrocientos contratos con el gobierno canadiense para contabilizar un total de 26 millones de dólares (U. S.). Las pequeñas firmas de esta nación penetran eficazmente este mercado, uno de los ejemplos lo constituye la adjudicación, por primera vez a una de éstas, de un contrato con el Ministerio Canadiense de la Agricultura en 1990. A pesar de que no hay informaciones estadísticas para cuantificar la evolución que esta área ha tenido del lado canadiense, Hawkins afirma que los contratos de las compañías de este país en el campo de los gastos no militares, excedieron los 111 billones en 1990. Solamente *Spar Aerospace* firmó contratos con la NASA por alrededor de 200 millones de dólares (U. S.).⁽⁸⁶⁾

3. Los servicios

El Capítulo 14 contiene uno de los elementos calificados como "pioneros"⁽⁸⁷⁾ en el T. L. C.: los servicios; definidos éstos como bienes inmateriales de circulación internacional los cuales tienen un valor para los productores y los consumidores.⁽⁸⁸⁾ La prestación de éstos según las modalidades aceptadas al interior de la zona de libre comercio comprende en primer lugar: la producción, distribución, venta, comercialización así como la compra y la utilización del mismo; en segundo término, el acceso a los sistemas de distribución interna y el uso de estos. Tercero: el establecimiento de una empresa comercial con el fin de facilitar las alternativas mencionadas anteriormente y en último, bajo la reserva del Capítulo 16, toda inversión con miras a un servicio y toda actividad asociada a la ejecución del mismo. (artículo 1401).

Dos disposiciones en este Capítulo son interesantes. Una en la que se establece el derecho de las personas de una de las Partes a recibir un tratamiento no menos favorable que aquel acordado a sus congéneres en circunstancias similares (artículo 1402), aunque ciertas diferencias de tratamiento sean autorizadas por motivos de prudencia, fiduciarios, de salud, seguridad o para la protección de los consumidores. La otra en la que se permite y reconoce el ejercicio profesional en ciertos campos (1403).

(86) J. AWKINS, *loc. cit.*, nota 10, 4.

(87) G. RITCHIE, *op. cit.*, nota 43, p. 13.

(88) Murray SMITH, *Services*, in John CRISPO, *Free Trade: The Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, p. 34.

En el Anexo 1408 se incluye una lista de los servicios contemplados en el presente Capítulo, entre los que sobresalen, en el campo de los servicios profesionales: la ingeniería, la arquitectura, la contabilidad, los servicios científicos y técnicos, las consultorías en administración y agricultura. Algunos sectores mayores como las industrias culturales, las industrias de transporte y los servicios básicos en el campo de las comunicaciones han sido excluidos por el momento, otras áreas como salud, educación y servicios sociales no están cubiertos tampoco por las disposiciones de este Capítulo;⁽⁸⁹⁾ sin embargo, el artículo 1405 deja el camino abierto para la inclusión de nuevos servicios así como el acceso a estos (artículo 1405).

El interés de las disposiciones de este Capítulo consiste en que las mismas tienen un carácter eminentemente prospectivo por lo que no hay necesidad de realizar grandes cambios legislativos en esta área, además de que se incorpora una serie de principios sobre los servicios que son discutidos actualmente en el marco del GATT.⁽⁹⁰⁾

En el estudio realizado por uno de los miembros del Departamento de Comercio estadounidense se establece que traduciendo un alza de 18% en comparación con 1990, el total de los servicios vendidos por la parte canadiense ascendió a 13.2 billones de dólares (U. S.).⁽⁹¹⁾ David SCHWANEN en su análisis concluye que la tendencia al alza en el caso de las exportaciones canadienses de servicios liberalizados por el T.L.C contrastan con los resultados obtenidos en el área de los servicios no liberalizados, siempre en el contexto del eje Estados Unidos - resto del mundo. En ese sentido, los primeros han aumentado en un 13.5% hacia los Estados Unidos mientras que la evolución de dicho rublo ha tenido en relación con las otras naciones del orbe es de -1,2%. Contrariamente, en el caso de los segundos, la tendencia al incremento es similar para los componentes del binomio a saber: 12,3% hacia Estados Unidos y 12.7% hacia sus otros partners comerciales.⁽⁹²⁾ Los servicios en el sector de la publicidad (76.5 % hacia EE.UU. y 39.5% hacia otros países) y de las comunicaciones (56.1% en E.E.UU. y 10.8% con el resto del mundo) son los que han tenido una importante presencia en el mercado estadounidense.⁽⁹³⁾

4. La libre circulación de personas

Reconociendo la estrecha relación comercial existente entre ambos países, las Partes se proponen, en primer término, facilitar las estadías tempo-

(89) *Id.*, p. 36.

(90) Richard G. LIPSEY and Robert YORK, *op. cit.*, nota 18, p. 78.

(91) J. HAWKINS, *loc. cit.*, nota 10, 3.

(92) Daniel SCHWANEN, *op. cit.*, nota 10, p. 11.

(93) *Ibid.*

rales de "hombre o mujeres de negocios"⁽⁹⁴⁾ sobre una base de reciprocidad, así como establecer procedimientos y criterios transparentes en la materia. Con esto lo que se persigue es asegurar los movimientos migratorios fronterizos, la protección de la mano de obra local y el empleo permanente (artículo 1501).

Las partes autorizarán dichas estadías temporales a cuatro categorías de "hombres o mujeres de negocios": visitantes, comerciantes e inversionistas, profesionales y empleados de sociedades, con una experiencia de trabajo mínima de un año (Anexo 1502). Estos deben además satisfacer las condiciones de ingreso en virtud de las leyes aplicables en relación con la salud y seguridad pública, así como de seguridad nacional.

Con el fin de facilitar la aplicación de este Capítulo, las Partes establecen un proceso de consultación periódica (artículo 1503) y en caso de una ausencia de consenso se prevé el mecanismo del Capítulo 18 como un medio para resolver los conflictos (artículo 1504).

El balance que se presenta en este caso señala que en el período 89-90, acogiéndose a las disposiciones del Tratado, alrededor de 1.800 profesionales norteamericanos ingresaron al Canadá y 3.700 canadienses lo hicieron por su parte en territorio estadounidense; en este último caso se mostró un alza del 120% en relación con el año anterior. Para 1991, 5,100 nacionales canadienses estaban incorporados a las compañías de su país establecidas en Estados Unidos.⁽⁹⁵⁾

5. Inversiones

El T. L. C. no presenta grandes cambios en cuanto a la dinámica que hasta ese momento había caracterizado las regulaciones existentes, entre ambos países, en este campo.⁽⁹⁶⁾ El Capítulo 16 refleja el compromiso adquirido entre dos naciones que se caracterizan por tener perspectivas diferentes en el manejo de las inversiones extranjeras,⁽⁹⁷⁾ por lo que en el se ha establecido un *minimum* de derechos y obligaciones.

(94) Esta concesión se aplica exclusivamente a "los ciudadanos de una Parte que hacen el comercio de productos o de servicios, o que se dedican a actividades de inversión" (artículo 1506), por lo que los inmigrantes y los residentes extranjeros están excluidos de estos beneficios.

(95) J. HAWKINS, *loc. cit.*, nota 10, 5.

(96) A. E. SAFARIAN, "Foreign Direct Investment", in John CRISPO, *Free Trade: The Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, p. 79.

(97) J. Christopher THOMAS, "An Analysis of Chapter 16", Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 165.

El artículo 1602 sustrae de su aplicación el área de los servicios financieros, con excepción del sector de los seguros, los mercados públicos, los servicios de transporte y las industrias culturales (artículo 2005). Por otra parte los servicios no comprendidos en el Capítulo 14 están también excluidos, entre estos: transporte, telecomunicaciones, educación y otros servicios sociales así como los servicios en relación con la dirección y la explotación de empresas comerciales establecidas en su territorio.

Así mismo consagra el principio del tratamiento nacional a los inversionistas de uno y otro país –*salvo estipulación contraria*– cuando del establecimiento, la adquisición, la dirección y explotación y la venta de nuevas empresas comerciales se trata, por lo que se prohíbe la exigencia de una participación mínima de nacionales en la empresa así como el forzar la venta o cesión de una parte de la empresa en razón de la nacionalidad del inversionista. Al mismo tiempo se proscriben la expropiación (artículo 1605) y la autorización "ligada" –para el establecimiento de una empresa– a la utilización de productos, bienes, servicios, proveedores o porcentajes mínimos en el territorio de la nación que acoge al inversionista (artículo 1603).

A su vez, el Tratado exemptúa, de la aplicación del tratamiento nacional a las empresas comerciales establecidas o adquiridas por la Corona (artículo 1602.7). Otras excepciones a la norma del tratamiento nacional se encuentran señaladas en el párrafo 8 del artículo 1602, con lo que se permite un tratamiento diferenciado entre los inversionistas extranjeros y los correspondientes nacionales, en presencia de ciertas circunstancias. La primera contempla que esta diferencia se justifica por razones de gestión prudente, fiduciarias, de salud y seguridad o de protección a los consumidores. En segundo lugar, que el dicho tratamiento debe equivaler en la práctica al mismo tratamiento que la Parte acuerda a sus inversionistas tomando en cuenta, para ello, las mismas consideraciones. Finalmente cuando haya mediado la previa comunicación entre las Partes.

A pesar de todo lo estipulado anteriormente, se especifica que en los casos en los que la legislación vigente no esté conforme con las disposiciones de los artículos 1602, 1603, 1604 y 1605, dicha legislación continuará aplicarse (artículo 1607).

En el Anexo 1607.3. 1) y 2) se establecen los elementos con los que se autoriza al Canadá a aceptar o rechazar la adquisición directa o indirecta de una empresa canadiense, así como también los límites en el valor de los activos brutos que pueden ir de los 5 millones de dólares canadienses a los 150 millones. Después de tres años de la fecha de entrada en vigencia del Tratado las adquisiciones indirectas no serán examinadas (Anexo 1607. 3. ii D)). Para la puesta en marcha de estas disposiciones la Ley de Inversiones Canadiense y sus reglamentos deberán ser modificados en algunos casos.

Por otro lado, a pesar que las industrias culturales han sido generalmente excluidas del Tratado, el inciso 4 del artículo 1607 dice a la letra que si el Canadá exigiera la cesión forzada de una empresa comercial del sector cultural situada en ese país, previo examen de la adquisición indirecta de la citada empresa por un inversionista de los Estados Unidos, esta nación (el Canadá) debería ofrecer al mencionado inversionista la compra de su empresa al justo valor comercial que tuviera en ese momento en el mercado libre, tal y como haya sido determinado por una evaluación imparcial e independiente.⁽⁹⁸⁾ Contrariamente a lo estipulado anteriormente, las industrias petroleras, de gas y dedicadas a la extracción de aluminio han sido sustraídas de la aplicación de las disposiciones de esta sección del Tratado (Anexo 1607. 3).

Otro aspecto que ha sido considerado en el Tratado garantiza la transferencia de los frutos de la inversión (artículo 1606).

Este sector, como se mencionará, se caracterizaba por su dinamismo aun antes de la conclusión del Tratado. En el caso del Canadá entre 1987 y 1989 la inversión directa creció en un 16%; sin embargo en 1990 disminuyó en un 4%, según algunos a causa del fenómeno de la recesión. Las inversiones canadienses han sido canalizadas fundamentalmente en dos rumbos: por una parte, estas se han concentrado en las ciudades fronterizas entre ambos países⁽⁹⁹⁾ y por otra parte, sobre todo en el sector de servicios bancarios, diferentes entidades canadienses (*Banque Nationale* y *Banque Royale* en el el Estado de New York y *Caisses Desjardins* en el Estado de la Florida) se han establecido con el fin de ofrecer los mismos a sus nacionales instalados allí.⁽¹⁰⁰⁾

Del lado estadounidense sus inversiones en el Canadá, para el año 1987, alcanzaron los 57,8 billones de dólares (U. S.) y con un alza del 18% totalizaron 68,4 billones de dólares en 1990. Diversas compañías norteamericanas, entre éstas Hughes Aircraft, se han instalado en territorio canadiense al amparo del Tratado, con el fin de ser más competitivas y de participar agresivamente en el mercado.⁽¹⁰¹⁾

Otra situación que ha merecido la atención de los analistas es que este gran mercado creado por el Acuerdo ha atraído también los inversionistas extranjeros. Las inversiones directas sumaron 3.7 billones de dólares (U. S.) constituyéndose así en el primer aporte neto en este campo desde 1974.⁽¹⁰²⁾

(98) Accord du libre-échange entre el Canada et les États-Unis, *op. cit.*, nota 23.

(99) La Cámara de Comercio del Estado de Detroit contaba en 1989, con 34 compañías canadienses instaladas sobre todo en el sureste de Michigan con un total de 4.136 empleados. En 1990 el número de firmas había aumentado a 56 empleando 6.768 personas. J. HAWKINS, *loc. cit.*, nota 10, 4.

(100) *Ibid.*

(101) *Ibid.*

(102) *Ibid.*

6. Servicios financieros

El sector financiero está en el corazón de la vida económica de una nación y su rol está directamente ligado con las políticas monetarias de la misma, de allí su importancia.⁽¹⁰³⁾ La clave de la Parte V del Tratado está en la definición de "institución financiera" incluida en el artículo 1706;⁽¹⁰⁴⁾ esto que a simple vista podría parecer un tecnicismo, encierra las obligaciones de los dos países en cuanto al tratamiento de las mismas.⁽¹⁰⁵⁾ El principio del tratamiento nacional aparece de nuevo reconocido en el artículo 1702 y 1703.

Los Estados Unidos se comprometen a autorizar al sistema bancario nacional y a los bancos extranjeros, a transigir, comprar y a suscribir letras de crédito que sean honrados en una medida similar por el Canadá o sus subdivisiones políticas. Como contraparte, el Canadá asume, en cuanto a la aplicación de las leyes federales, la obligación de no someter a las restricciones que limitan la propiedad extranjera en las instituciones financieras bajo control canadiense, a las personas de Estados Unidos que residen habitualmente allí (artículo 1703.1). Por otro lado el Canadá exemptúa las filiales bancarias canadienses bajo control americano, individual y colectivamente, de las restricciones en el monto global del activo nacional de las filiales extranjeras instaladas en el país (artículo 1703. 2).

El epílogo de los temas tratados en esta sección (C) se conforma a partir de la noción que el T. L. C suscrito entre estas dos naciones de Norte América no sólo desborda los estrictos criterios en los que se ha circunscrito a nivel teórico el establecimiento de una zona de libre comercio sino que estos se han logrado traducir en la práctica cotidiana de las relaciones comerciales que se realizan entre ambos Estados.

CONCLUSION

El Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos es el marco en el que se cristalizaron una serie de intereses políticos de estas dos naciones

(103) Carl J. LOHMANN and William C. MURDEN, "Policies for the Treatment of Foreign Participation in Financial Markets and their Application in the U. S. - Canada Free Trade Agreement", Donald M McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 147.

(104) El concepto a "toda sociedad autorizada a llevar a cabo actividades en virtud de las leyes sobre las instituciones financieras de una y otra Parte o de una de sus subdivisiones políticas, tales como esta Parte las ha definido, o una sociedad de portafolio que la controle" (Artículo 1706).

(105) C. LOHMANN and W. MURDEN, *op. cit.*, nota 103, p. 159.

integrantes del Grupo de los Siete: el Canadá buscaba fundamentalmente reglamentar y garantizar su acceso a un mercado que absorbe el 75% de sus exportaciones. Por su lado, los Estados Unidos tenían en perspectiva, a partir de la utilización de un mecanismo que cuarenta años antes habrían combatido en el seno del GATT, la constitución de un bloque económico que no solamente hiciera frente a los otros que se constituyen básicamente en Asia y Europa sino que a la vez con esto buscaría presionar las negociaciones llevadas a cabo a nivel multilateral en el seno del GATT.

A pesar que el Tratado asume teóricamente la forma de la primera etapa de integración, tanto el entorno que caracterizara las relaciones comerciales entre ambos Estados, antes de la firma del Acuerdo, como las disposiciones jurídicas de éste traducen la intención de embarcarse un proceso mucho más complejo que el del libre comercio, con todas las implicaciones que esto trae.

La opiniones en cuanto a los efectos del libre comercio han estado siempre divididas entre quienes a través de un cristal de optimismo anunciarían efectos positivos a derivarse de la aplicación del mismo y quienes por el contrario manifestarían una constelación de inquietudes en torno a este. Si bien los estudios de base a los que se ha hecho referencia en este trabajo se inscriben en esa perspectiva favorable, ciertamente cuando de establecer zonas de integración se trata hay siempre perdedores y ganadores, por lo que con lo que en este campo el establecimiento de una región de libre comercio u otra forma más avanzada de integración no es el "remedio universal".

Por otra parte, no debe perderse de vista que el efecto macroeconómico de crecimiento se acompaña de manera dialéctica de un efecto de "choc" y que este último tendrá un impacto positivo o negativo a nivel local dependiendo de las medidas de compensación que le sigan. Pocos estudios se han consagrado a ese nivel en la de liberalización de comercio emprendido hace cuatro años entre estas dos naciones con lo que aun quedan grandes incógnitas en este campo.

Lo que sí queda claro es que si bien la constitución de esta zona de integración entre Canadá y Estados Unidos evoluciona a etapas más avanzadas, la decisión de estos dos países de extender la misma a todo el Norte del continente americano con la inclusión de México testimonia el ritmo acelerado con el que se constituye el bloque americano.

BIBLIOGRAFIA

DOCUMENTOS OFICIALES

- Accord de libre échange entre le Canada et les États-Unis d'Amérique, dans dans Daniel TURP (dir.), *Libre-échange nordaméricain*, Montréal, 1992.
- Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, dans Jacquesvan MORIN, Francis RIGALDIES et Daniel TURP, *Droit International Public*, Thémis, 1987.
- Final Report of the Panel, *In the Matter of Article 304 and the Definition of Direct Cost of Processing or Direct Cost of Assembling*, 8 junio de 1992, USA 92-1807-01, GATT, *Instruments de base et documents divers*, Supp. 6, Genève, 1958.
- GATT, *Instruments de base et documents divers*, Supp. 38, Genève, 1992.
- Rapport Final du Groupe Spécial, *Dans l'obligation de Canada en matière de débarquement du saumon et du hareng de la côte du Pacifique*, 16 octobre 1989, Traduction fournie par la Section canadienne du Secrétariat binational.
- Rapport Final du Groupe Spécial, *Homards du Canada*, 25 mai 1990, USA 89-1807-01.
- STATISTIQUES CANADA, *Evolution du commerce: Etats-Unis. Les industries manufacturières 1981-1991*, Ottawa, Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 1993.
- DOCTRINA**
- BALASSA, B., *The Theory of Economic Integration*, III., Homewood, 1961.
- BARREDA, W., "Tariffs and Customs Rules", in Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, I RP, 1988, 131-134.
- BERCUSON, D., "Canada's Historic Search for Secure Markets", in John CRISPO, *Free Trade: The Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, 8-15.
- DAVENPORT, P., "L'économie politique du libre-échange: un survol", A. R. RIGGS, *Canadian-American Free Trade: (The Sequel). Historical, Political and Economic Dimensions*, Halifax, IRP, 1988, xvii- xxvi.

- DESBIENS, A., *Le cadre historique des relations canado-américaines*, Conferencia, Université de Montréal, Montréal, 15 janvier 1992.
- GAROS, C., *Canada - United States Free Trade: Background, Issues and Impact*, Amsterdam, VU University Press, 1990.
- GRENIER, C., *Le contenu économique de l'Accord de Libre-échange Canado-Américain*, Montréal, Notas pour un exposé, 1990.
- HARRISON, R., "Energy and National Treatment Rules vs, Discriminatory Policies", Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 179-190.
- HALSTEAD, J., *Les impacts politiques de l'Accord de libre-échange canado-américain*, Conferencia, Université de Montréal, Montréal, 18 mars 1992.
- JOVANOVIC, M., *International Economic Integration*, London, Routledge, 1992.
- LACASSE, N., *Bilan intérimaire de l'Accord de libre-échange Canada-États - Unis*, Congrès de l'A. C. E. L. A. C., Le Canada et le libre-échange dans les Amériques, Ottawa, 23 octobre 1992.
- LICHTENSTEIN, C., "L'émergence d'une jurisprudence des groupes spéciaux du chapitre 18 de l'Accord de libre-échange Canada-Etats Unis", Cahiers de communications du *Colloque Europe et Amériques: perspectives convergentes et divergentes sur le droit international*, Montréal, S. Q. D. I., Tome 1, 1992, 19-24.
- LIPSEY, R. and M. SMITH, *Canada's Trade Options in a Turbulent World*, Toronto, C. D. Howe Institute, 1985.
- LIPSEY, R. and R. YORK, "Evaluating the Free Trade Deal", Toronto, Howe Institute, 1988.
- , "Tariffs and Others Borders Measures", in John CRISPO, *Free Trade: the Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, 23-33.
- LOHMANN C. and W. MURDEN, "Policies for the Treatment of Foreign Participation in Financial Markets and their Application in the U. S. - Canada Free Trade Agreement", Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 147-164.
- MACPHERSON, J., "The Canada-U.S. Free Trade Agreement: Tariffs and Customs Procedures", in Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, p. 135-144.

- MACHLUP, M., *A History of Thought on Economic Integration*, New York, Columbia University Press, 1977.
- MARTIN, F., "Libre-échange et économies locales" dans M. CATIN et P. DJONDANG, *Commerce international et économies régionales*, Paris, Economica, 1992, 161-183.
- PROULX, P. P., *Trade Liberalization and Regional Development in North America Development in North America a Canadian's Perspective*, Cahier 8814, mai 1988.
- , *La mondialisation, l'intégration économique et les politiques: Quelles leçons tirer de l'expérience européenne?*, Montréal, 1991, Ministère de Finances du Québec.
- RICHARD, J. and R. DEARDEN, *The Canada - U.S. Free Trade Agreement*, Illinois, CCH Canadian, 1988.
- RITCHIE, G., "The Canada - U. S. Free Trade Agreement", in Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, 9-18.
- SAFARIAN, A. E., "Foreign Direct Investment", in John CRISPO, *Free Trade: the Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, 77-86.
- SCHOTT, J., "The Free Trade Agreement: A U. S. Assessment", in Jeffrey J. SCHOTT and Murray G. SMITH, *Free Trade Agreement: The Global Impact*, Washington, Institute for International Economics, 1-36.
- SCHWANEN, D., *Were the Optimists Wrong on Free Trade? A Canadian Perspective*, Montréal, C. D. Howe Institute Commentary, N° 37, 1992.
- SHARP, M., *Les relations canado-américains: choix pour l'avenir*, Ottawa, Secrétariat d'État aux Affaires extérieures, 1972.
- SMITH, M., "Services", in John CRISPO, *Free Trade: The Real Story*, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, 34-43.
- SOLDATOS, P., "Les dimensions politiques et institutionnelles du libre-échange canado-américain", dans Daniel TURP (dir), *Libre-échange nord-américain*, Montréal, 1992, 635-746.
- THOMAS, J. T., "An Analysis of Chapter 16", Donald M. McRAE and Debra STEGER, *Understanding the Free Trade Agreement*, Halifax, IRP, 1988, 165-178.

VALASKAKIS, K., "What Exactly is Globalization and What is its Relationship with Information Technology?", in David COOKLIN and Lucie DESCHENES, Canada's Information Revolution, Ottawa, The Institute for Research on Public Policy and Canadian Workplace Automation Research Centre, 1991, 37-39.

VINER, J., *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

PUBLICACIONES PERIODICAS

GRAHAM, W., "Dispute Resolution in the Canada-United States Free Trade Agreement: One Element of a Complex Relationship", (1992) 37 *Mc Gill J. L.*, 545-573.

HAWKINS, J., "The Canada - U. S. Free Trade Agreement: An Interim Assessment", (1992) 8 *Business America*, 2-5.

HORLICK, G. and A. DEBUSK, "Dispute Resolution Panels on the U. S. -Canada Free Trade Agreement: the First Two and One-Half Years", (1992) 37 *McGill Law Journal*, 575-595.

M. KRAUSS, "Recent developments in Custom Union Theory: An Interpretive Survey", (1972) 10 *Journal of Economic Literature*, 413-436.

McKINNEY, J., "Dispute Settlement under the U. S. - Canada Free Trade Agreement", (1991) 25 *Journal of World Trade*, 117-129.

TOVIAS, A., "A Survey of the Theory of Economic Integration", (1991) 1 *Journal of European Integration*, 5-23.

LA DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA CATOLICA Y EL DERECHO DEL TRABAJO COSTARRICENSE

Lic. Oscar Bejarano
Abogado costarricense

Después de haber leído el artículo de Oscar Bejarano, me acordé de un artículo que leí en el *Boletín de la Academia de la Historia* de Costa Rica, en el que se relata la vida del Dr. Rafael Ángel Calderón Guardia, Presidente de la República, Doctor en Derecho y Abogado, quien fue el impulsor de la reforma social conocida como la Ley de la Doctrina Social de la Iglesia Católica durante su gobierno en Costa Rica, específicamente de la reforma que el Código de Trabajo de Costa Rica había incorporado en el Código de Malinas.

Un amigo de excepción, el Dr. Oscar Bejarano, relata como el doctor del Proyecto de Código y el Dr. Calderón, Presidente de la República, se preocupó de familia y como desde los estudios de esta en Bélgica "ya tenía en la mente impresa con claridad, la idea de establecer los seguros sociales", que efectivamente hizo en 1942, es decir, antes de la gran reforma social de 1943. Relata una conversación de los valores que tuvo con el Dr. Calderón, cuando se concretó las ideas sociales que tenía, dice el Dr. Bejarano que "A lo personal él me llamó, me interrogó ampliamente sobre mis ideas, las escuchó con las suyas propias y en esa y en sucesivas conversaciones se consolidó la armonía de pensamiento que bajo la guía del Dr. Calderón Guardia y con el apoyo de los señores que sólo a él le correspondía haber organizado la reforma social de Costa Rica".

Tanto el texto del artículo que escribió el Presidente de la República como el Proyecto de Código de Trabajo se aprobaron en el Congreso Constituyente el