
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LOS OBSTÁCULOS LEGISLATIVOS

De los muchos puntos de interés que contiene el Tratado de Libre Comercio, nos interesa destacar dos aspectos de particular importancia: el primero es la diferencia entre México y Estados Unidos respecto a las disposiciones jurídicas que determinan quiénes y en qué condiciones participan los responsables de los acuerdos comerciales internacionales en ambos países, lo cual define la arena de poder y la dinámica que genera para dirimir los conflictos entre sectores sociales directamente involucrados en una política.

El segundo se refiere al significado que la firma del acuerdo pueda tener para México en materia de los derechos humanos, de ecología y en las condiciones laborales y de seguridad social. Los efectos que tendrá dependerán de los temas que puedan incluir los representantes mexicanos y los estadounidenses en la agenda de las negociaciones del acuerdo que a su vez dependerá de los acuerdos a los que se haya llegado internamente.

De acuerdo al artículo 89 de la Constitución mexicana, el presidente de la República tiene facultad para "dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, los que son ratificados por el Senado, siempre que se respeten los principios normativos que la Constitución señala".

Según los mismos preceptos constitucionales, al Senado le corresponde "analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el presidente de la República y el secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además de aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión".

En Estados Unidos los acuerdos comerciales son responsabilidad conjunta del Ejecutivo y del Congreso norteamericano, representado por el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes y por el Comité de Finanzas del Senado.

Esto tiene implicaciones concretas en la forma en que un asunto es incorporado a la agenda gubernamental, toda vez que en México es responsabilidad exclusiva de Presidente de la República, lo que confiere un alto grado de discrecionalidad.

La legislación norteamericana, en cambio, elimina la discrecionalidad del ejecutivo, pues los tratados son producto de los debates y acuerdos alcanzados en el Congreso.

Además de lo anterior, el Congreso norteamericano aprobó un código de comercio internacional en 1988 cuyo propósito es aumentar la competitividad de los productos norteamericanos en los mercados internacionales y promover sus industrias. Este código dificulta al presidente de Estados Unidos el que se niegue a auxiliar a industrias domésticas y aplicar medidas agresivas contra prácticas desleales de países extranjeros, a la

vez que reduce el margen de discrecionalidad del presidente para mejorar a industrias domésticas que se vean dañadas por un aumento substancial en las importaciones.

Esto le da una gran ventaja a ese país al negociar con sus socios comerciales, pues los objetivos, las formas y los tiempos están predeterminados. Asimismo, los ciudadanos norteamericanos cuentan con un instrumento que delimita claramente la política nacional en materia comercial y que es representativo de los intereses de los diferentes sectores y de los de la sociedad en su conjunto.

En este sentido, México se encuentra en desventaja porque nuestras leyes son menos numerosas y actualizadas que las estadounidenses y porque muchas de ellas tienen carácter potestativo y no mandatario, lo que significa que están sujetas a la discrecionalidad de los funcionarios públicos encargados de su aplicación.

Por último, habría que considerar el carácter jurídico con que cuentan las asociaciones empresariales norteamericanas, además de una representación efectiva en el Congreso y la mayor autonomía de poderes y de asociaciones sindicales que existe en Estados Unidos. Esto explica, en parte, la mayor actividad y la participación más activa en los debates públicos por parte de los ciudadanos norteamericanos ya que cuentan con una arena de poder delimitada en la cual expresar y debatir sus divergencias.

En contraste con México, cuya negociación se realiza fuera del ámbito

legislativo, a "puerta cerrada" entre los representantes del Poder Ejecutivo y las cúpulas empresariales, pues los obreros no se encuentran representados: ejemplo claro "del presidencialismo" mexicano, que no es otra cosa que el gran poder que le otorga la Constitución mexicana al presidente de la República.

Así en Estados Unidos consideran que el acuerdo comercial debe incorporar regulaciones en materia ecológica, social e incluso política.

De ello deriva una situación paradójica que consiste en que algunas organizaciones sociales, grupos de presión y representantes del Congreso estadounidense resulten defensores de los derechos humanos de los mexicanos.

Dichas organizaciones han denunciado que la frontera México-Estados Unidos se está convirtiendo "en un pozo de basura, de condiciones de vida infrahumanas y de degradación del medio ambiente".

Estiman que la situación se agravaría con la firma del Tratado si no establece una legislación en México en materia de higiene, seguridad social y ecología equivalente a la de Estados Unidos.

Sin embargo, el interés de estas agrupaciones y de sus representantes ante el Congreso no es simplemente de carácter humanitario, sino pragmático. Si bien se dice que el mercado mexicano es de 80 millones de consumidores potenciales, dadas las condiciones de vida actuales, éste se reduce a ocho millones.

De que se apruebe una agenda estrictamente económica o que se incorporen otros asuntos como los ecológicos y so-

ciales determinará el rumbo del modelo de desarrollo que se derive del Tratado y los efectos que éste produzca en México. O profundiza el desequilibrio de la economía mexicana restringiéndolo a los sectores donde ya cuenta con ventajas comparativas, o se vuelven un

elemento importante de desarrollo que defienda el interés de las mayorías.

Carmen Roqueñt
31 de octubre 1991