

## INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas de nuestro tiempo es que los intercambios mercantiles han pasado de los objetos físicos transportables a los servicios o intangibles, revolucionando todos los sistemas nacionales de regulación y control.

La economía simbólica ha reemplazado a la economía material, y los procesos productivos se han globalizado, de tal suerte que no hay productos o mercancías fabricados en un solo país o territorio. Las marcas, patentes, nombres comerciales y franquicias, crean redes de flujos e intercambios que no registran las aduanas y mucho menos las balanzas de servicios. El traspaso electrónico de fondos, el uso intensivo del fax, la legalización de documentos vía telefónica, las entregas de productos DDP (Delivered Duty Paid), son evidencias del cambio cualitativo que se presenta en el mundo de fin de siglo.

En este contexto, los estados nacionales y sus jurisdicciones territoriales presentan disfuncionalidades, máxime que los tribunales actúan con un claro perfil de derecho interno, alejado de los nuevos mecanismos que la economía simbólica despliega con base en los intangibles y servicios casi espaciales.

Al clásico y revitalizado arbitraje comercial internacional se suman mecanismos alternativos de solución de controversias que pragmáticamente aspiran a resolver los conflictos con base en especialización y decisión rápidas.

Ahora bien, las controversias comerciales y de intangibles entre sujetos y países distintos pueden asumir cuatro hipótesis:

- a) Controversias entre empresas privadas o personas naturales, materia propia del arbitraje comercial internacional;
- b) Controversias entre privados (inversionistas) y Estados huéspedes, para las cuales se asignan mecanismos multilaterales imparciales y ágiles;
- c) Controversias exclusivamente entre Estados, para los cuales hay disciplinas expresas en tratados internacionales globales o regionales, y

*d)* Controversias sobre prácticas desleales en las cuales los particulares actúan como reclamantes y los Estados deciden como autoridad, aplicando aranceles *antidumping* o compensatorios, bajo disciplinas mixtas, es decir, leyes internas y códigos multilaterales de tipo GATT.

Estas cuatro hipótesis cubren controversias de variados orígenes entre agentes y países: mercantiles, servicios, propiedad intelectual, ambientales, laborales, etcétera, todas bajo el principio de sustraer de las jurisdicciones nacionales y así garantizar y agilizar soluciones rápidas y equilibradas.

Llevado por estas inquietudes, y en el contexto de una investigación mayor que el Grupo de Comercio Exterior y TLCAN llevó a cabo con apoyo de CONACYT, el Instituto de Investigaciones Jurídicas organizó un Seminario sobre Resolución de Controversias en América del Norte, entre el 14 y el 16 de octubre de 1993, evento al que concurrieron juristas estadounidenses y canadienses, a los cuales se sumaron académicos mexicanos, la mayoría investigadores de nuestro Instituto.

El presente volumen compendia estas reflexiones que en forma de ponencias y ensayos cubren los aspectos más significativos de la temática descrita.

En efecto, el coordinador presenta una panorámica general de la solución de controversias en el comercio internacional contemporáneo.

Fernando Serrano Migallón describe y analiza el mecanismo de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, precedido de un contexto evolutivo internacional.

Beatriz Leycegui, joven y promisoria jurista mexicana, reflexiona sobre el tema "Prevención de conflictos en el TLCAN", centrado en el capítulo 18 de dicho instrumento regional.

Craig R. Giesze, becario Fulbright-García Robles y catedrático estadounidense visitante en el Instituto de Investigaciones Jurídicas, analiza el capítulo 19 del TLCAN a la luz de la experiencia de los paneles revisores del Acuerdo Canadá-Estados Unidos.

David Gantz, catedrático del Centro para la Implementación Jurídica del NAFTA (Tucson, Arizona) presenta un interesante ensayo sobre la solución de controversias en materia de inversión, destacando distintos mecanismos existentes previos al capítulo 11 del TLCAN.

Por su parte, Petter Jaszi, especialista en copyright de la American University, nos entrega un sugestivo ensayo respecto a la solución de controversias en materia de propiedad intelectual, remarcando los aciertos y limitantes que plantea el capítulo 17 del TLCAN.

José Manuel Lastra, autoridad en materia de derecho laboral y miembro de nuestro Instituto, discurre por el camino de las controversias en materia laboral que establece el Acuerdo paralelo complementario al TLCAN vigente en América del Norte.

En el campo de las controversias de tipo ambiental, María del Carmen Carmona, pionera del derecho ecológico mexicano, nos entrega una imaginativa ponencia que es complementada por el destacado jurista canadiense Louis Perret, decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Ottawa.

Completa el volumen el profesor Dale Beck Furnish, prestigiado catedrático estadounidense, de la Universidad de Arizona y miembro del National Law Center for Inter-American Free Trade (Tucson, Arizona), con el tema "El arbitraje de controversias comerciales en el derecho de los Estados Unidos", ponencia que cierra el texto y que ilustra a los estudiosos la importancia y operatividad del arbitraje comercial internacional en el derecho de nuestro vecino del norte.

Para el Grupo Interdisciplinario de Comercio Exterior y TLCAN, este esfuerzo se suma a nuestro anterior volumen en dos tomos *El Tratado de América del Norte: Análisis, diagnósticos y propuestas jurídicos*, y ambos se inscriben en el compromiso académico y científico que el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM ha adquirido con el derecho mexicano y con el país todo, en este proceso de inserción de México en la globalización y regionalización de la economía contemporánea.

Jorge WITKER V.

Coordinador del Grupo Interdisciplinario  
de Comercio Exterior y TLCAN.

Ciudad Universitaria, D. F., marzo de 1994.