



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS
FAVORECIDA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :
JAVIER ALVARADO MONTOYA

MEXICO, D. F.

1984



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA

INTRODUCCION

PAGINAS.

CAPITULO PRIMERO

1.- A N T E C E D E N T E S.

1.1. Orígen.	1
1.2. Concepto.	16
1.3. Características	19
1.4. Tipos	25

CAPITULO SEGUNDO

2.- LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y-
EL G.A.T.T.

2.1. Evolución.	29
2.2. Importancia.	41
2.3. Características.	45
2.4. Efectos	53

CAPITULO TERCERO

3.- EXCEPCIONES A LA CLAUSULA DE LA NACION MAS
FAVORECIDA.

3.1. Los sistemas de Preferencias Congelados - en 1947.	55
3.2. Las zonas de libre comercio y uniones ---	

Aduaneras	60
3.3. Aquellas excepciones que son taxativa- mente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes.	65
3.4. El sistema generalizado de preferen- cias.	67

CAPITULO CUARTO

4.- PARALELO DE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA CON EL SISTEMA GENERALIZADO - DE PREFERENCIAS.	
4.1. Semejanzas.	73
4.2. Diferencias	74

CAPITULO QUINTO

5.- LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA- Y LOS PRODUCTOS MEXICANOS.	
5.1. Fuente de esta preferencia.	78
5.2. Diferentes convenios y tratados suscri- tos por México al respecto.	83
5.3. Estudio especial sobre la cláusula de - la Nación Más Favorecida en ALADI.	99
C O N C L U S I O N E S	103
B I B L I O G R A F I A	106

I N T R O D U C C I O N

El presente estudio, está referido a una figura jurídica, del Derecho Internacional Público. La Cláusula de la Nación Más Favorecida, que es una forma de llevar a cabo relaciones de comercio entre estados soberanos, entre naciones y es aquí donde interviene el Derecho Internacional Público porque es el encargado de regular tales relaciones a través de sus órganos.

Es importante señalar que la cláusula de la Nación más Favorecida, se encuentra establecida en tratados internacionales y que éstos a su vez son acuerdos internacionales celebrados por escrito entre Estados.

El Derecho Internacional en la parte que ampara los fenómenos de comercio internacional han venido surgiendo nuevas figuras jurídicas e incluso en el terreno del Comercio Internacional los regímenes se presentan fluctuando y con un gran margen de imprecisión debido a que en la actualidad en los foros mundiales, se pretende introducir innovaciones que tienen como finalidad u objetivo solucionar los problemas inherentes al comercio.

La Cláusula de la Nación Más Favorecida es una figura jurídica que nace en el medievo y cuya utilización se ha vuelto muy común, que a simple primera vista dá la impresión de escasa actualidad y de aún menor provecho.

Respecto a ésta situación creemos lo contrario, porque precisamente nos encontramos en el momento en que tiene gran importancia para los estados las relaciones comerciales internacionales entre ellos y de gran utilidad por parte de las naciones de acuerdo a sus políticas, la celebración de tratados con la inclusión benéfica para ellos, de la cláusula de la Nación más favorecida.

Como esperamos poder expresar en el presente trabajo, la Cláusula de la Nación más Favorecida, tiene su lugar dentro de la estructura del Comercio Mundial para el Desarrollo y, debidamente empleada, podrá contribuir al proceso de liberalización de los intercambios internacionales.

Habiendo sido hasta ahora, un instrumento de política comercial aplicado en función de las necesidades y conforme a los enfoques dados por los países desarrollados, la cláusula se convierte en un implemento benéfico y eficaz en manos de negociadores hábiles de los países en desarrollo.

Al formar parte del GATT la cláusula alcanza una posición importantísima dentro del Comercio Internacional.

CAPITULO PRIMERO

ANTECEDENTES

1.1 - Origen

1.2 - Concepto

1.3 - Características

1.4 - Tipos

CAPITULO PRIMERO

1 ANTECEDENTES.

1.1. ORIGEN.

El comercio hoy en día es una de las actividades que tienen más importancia, por que de ello depende a nivel interno de cada país el progreso de sus economías y para -- las personas que lo realizan se transforma en su supervivencia, su modus vivendi. Para el comercio entre países -- estos se ven regulados por los tratados o convenios a nivel internacional que celebran entre ellos, convenios que traén como consecuencia la aplicación del Derecho Internacional que a través de sus órganos son los que van a regular estos tratados o convenios internacionales.

Para establecer el origen o el antecedente más remoto de "La cláusula de la Nación más favorecida" (forma de celebrar relaciones de comercio entre países), es menester remontarse hasta los albores de la iniciación del comercio entre los antiguos pueblos, para esto se dice que la aparición del comercio en el mundo coincidió con los albores de la civilización.

Aunque en el mundo antiguo se tenían noticias de tratados comerciales entre Roma y Cartago en 509 y 348 A.C., por lo general, al comerciar con los pueblos "barbaros" que --

se hallaban en su periferia, los grandes centros de la civilización antes de nuestra era, no necesitaron recurrir a instrumentos jurídicos para normar sus relaciones con ellas.

Por otra parte, el mercader era considerado casi siempre como un aventurero y, en el caso de ser extranjero, vistos siempre con sospecha y hostilidad. Sus derechos a comerciar resultaban pues ténues si es que definibles.

Uno de los primeros casos de la concesión de derechos a comerciar aparece en el Libro de los Reyes 20:34 cuando el Israelita Afec-Ahab exigió a Ben-Hadad el derecho de poner sus puestos de comercio en la calle de Damasco.

Es necesario establecer que del comercio entre individuos al comercio entre grupos sociales hay un paso fundamental que se franque: se tiende entonces a la relación entre dos elementos o dos sociedades de diferentes características para ambas es el paso a lo extraño a lo extranjero pero cuya afinidad. En común es el comercio.

En primer lugar la relación se establece esporádicamente al principio y después con cierta regularidad, y a medida que van venciendo los temores y las desconfianzas que el mercader viajero suscita a su paso, sólo la confianza lentamente conquistada confirma la relación comercial que al multiplicarse en repetidas ocasiones, entrelaza a los pueblos más apartados en fecunda interdependencia.

3.-

Interpretación de las naciones gracias a la cual los descubrimientos de unos van compartiéndose con los demás, -- las maneras de vivir y de pensar influyen y a su vez se -- modulan, adoptan y acaban por prevalecer o se abandonan.

Desde el principio de la historia hay algunos pueblos que son más inclinados y aptos para el comercio que otros. Al irse configurando las nacionalidades antiguas también van distinguiéndose los centros cuyos nombres con el transcurso del tiempo se volverían famosos de los cuales se pueden citar los siguientes: TAIS, TIRO, CARTAGO, SIDON, TERAS, ALEJANDRIA, RODAS, BABILONIA, y algunos otros. Se -- puede decir que la Mesopotamia fué la cuna del comercio -- internacional occidental. Los grandes centros deben su -- gloria tanto a la actividad comercial que desplegaron como a la obra de los militares que vivieron en ellos.

Desde aquellos tiempos que los árabes atraviesan el desierto como después surcarían los mares los venecianos ó los ingleses. Unieron los distintos pueblos y las distintas culturas con su llevar y traer de mercaderías, objetos de lujo e información.

Los sumerios transitaban por los ríos Tigris y Eufratis y llegaban hasta el mar. Los cretenses inauguran posteriormente la era de la transportación en el mar mediterráneo; la era en que, ese mar se convierte en fuente de riqueza para todos los pueblos ribereños.

En el transcurso del tiempo le siguen inmediatamente los mercados fenicios que fundan las ciudades mercantiles como Cartago, ellos son los que realizan el primer viaje de circunnavegación de África, dominando y monopolizando el comercio marítimo de aquellos tiempos extendiendo sus operaciones comerciales desde las minas estañeras de borganña hasta la India con sus variadas especies. En este aspecto, aparecieron los Griegos que llegaron a ser rivales formidables con los Fenicios en el comercio.

Bajo el Impero de Roma, forman gran auge las actividades comerciales a través de sus leyes y a través de la seguridad que brindaba a todos, el comercio alcanzó proporciones que nunca se habían visto.

Unidos en una gran red de intereses comunes, todos los puertos del mundo conocido manejaron bienes llegados de los extremos más alejados del Imperio.

A la caída del Imperio de Occidente, gran parte de la actividad comercial se centró por algún tiempo en Bizancio pero aun así su intensidad nunca alcanzó la magnitud que tuvo y pronto después con la llegada de Islam los arabes reivindicaron su antiguo predominio comercial.

La extensión de las operaciones de los arabes es impresionante; por que comerciaron entre China y el Occidente de Asia, hasta fines del siglo IX momento en el cual establecen un punto comercial en Malaca para atender ese comer--

cio y a donde acudieron en adelante los comerciantes chinos.

Después de conquistar España mantuvieron puertos comerciales en Málaga, Almería y Cádiz, dejando a un lado su fanatismo proselitista y dedicándose más completamente al comercio. Comerciando con el resto de Europa y Rusia, cuyos comerciantes tenían un barrio en Constantinopla. Por otra parte, los europeos, especialmente los italianos estaban aprendiendo el valor del comercio en la forma en que lo realizaban los Sirios.

Los venecianos y los mercaderes de Pisa y Génova, establecieron por su parte durante los tiempos de las cruzadas, en Jerusalén, Antioquía y Tiro. Encontrándose un ejemplo de uno de los primeros privilegios que se extendieron a los príncipes de aquellos tiempos dando un decreto a comerciar.

Por investigaciones llevadas a cabo por la "Dra. Suzanue-Basdevant, "(*)", se sabe que cuando las ciudades italianas de Venecia, Pisa y Génova, comenzaron a extender sus lazos comerciales a tierras extrañas en los siglos XII y XIII, aparece por primera vez una fórmula en los tratados suscritos con los emiratos árabes del Norte de Africa que tiene por objeto, asegurar a los mercaderes italianos que nunca se encontrarían en desventaja frente a otros comerciantes en lo referente a condiciones de trato otorgado -

(1) BASDEVANT, SUZANE.- La Clause de la Nation la plus Favorisée et effets en Droit International Prive.

por los árabes".

En estos orígenes de la cláusula se encierra la característica predominante de la misma, traducándose esto en un espíritu de proteger la igualdad de condiciones para todas las ciudades europeas que hubieran tenido que comerciar -- con los numerosos emiratos (emirazgos) de los que celebran comercio con diferentes especies (tales como marfiles y tejidos etc.). Esta igualdad habría que establecerla con --- otros tratamientos dados por los príncipes musulmanes. -- La Cláusula se apartaba, sin embargo, de una de las modalidades que después serían más comunes ya que se trataba de privilegios otorgados unilateralmente por los Príncipes -- Arabes a los europeos.

Europa en esos siglos se encontraba en pleno estado de evolución política y la formación de los estados modernos aún no había rendido sus frutos de tal suerte que no se tenía un concepto del acuerdo propiamente internacional.

Hubo una época en la que los tratados que versasen sobre cuestiones comerciales ocupaban un lugar muy secundario al lado de las convenciones matrimoniales, abso^{luc}iones papales, juramentos reales, diplomas, etc., que formaban el -- grueso de los instrumentos con que los reyes y príncipes -- empeñaban su palabra, no siendo sorprendente que la cláusula de la nación mas favorecida no haya sido una figura jurídica común. Por que no todos los tratados requerían tal cláusula.

Como sucedía con los tratados negociados por los venecianos y florentinos, con los de los emires del Africa Septentrional, los pocos tratados que existían en ese tiempo sobre comercio, trataban fundamentalmente de establecer - el primer requisito para cualquier relación comercial; el derecho a comerciar.

El primer tratado de ésta naturaleza sobre comercio que - se ha encontrado es del siglo XI en el año 1190 y éste -- fué celebrado en Europa Medieval y es el privilegio dado por Bremendo, Principe de Antioquia para que la comunidad Samense ejerciera el comercio con su territorio. Asimismo, en 1211, se expidieron "cartas", que daban el derecho de tránsito y de comercio a Enrique Rey de los Anglios.

A medida que los señores feudales observaban como se iba acrecentando en fuerza e influencia los comerciantes de - las ciudades al formarse la burguesía en la que con el -- tiempo germinaría una nueva era, fueron haciéndose más nu merosos los decretos ó privilegios expedidos por la auto- ridad real garantizando libertad de comercio a corporacio nes a gremios y posteriormente a ciudades por entero. Es- tableciéndose y consolidándose así el "Regimen de los fue ros", que tanto caracterizó a la Europa Medieval.

La necesidad de estipular la igualdad del tratamiento con cedido u otorgado a un tercero, no se presenta en las re- laciones comerciales del medioevo. Por que en efecto el - derecho a comerciar representa un acto soberano que consa

gra una sustracción a su jurisdicción originariamente absoluta.

Cada caso constituye en sí una exigencia individual no comparable con los demás. Aunque de hecho la burguesía mercantil de las ciudades medievales aspiran al reconocimiento de los mismos derechos en todas las ciudades, siendo el reconocimiento diferente cada vez y teniendo en cada caso su expresión propia.

Por otra parte, la fragmentación de la autoridad en los numerosos principados, reinos y las demás jerarquías temporales, no admitían la sistematización del trato igual conforme al de la Nación más favorecida ya que ello presupondría la existencia de una autoridad central que otorgara varios privilegios análogos.

La primera etapa de la vida de la cláusula se reconoce por la unilateralidad de la cláusula. Tal unilateralidad de la extensión de sus beneficios ha sido y aún hasta ahora sigue siendo el signo de inferioridad de negociación por parte del que queda obligado a dar el tratamiento que fija la cláusula. Debilidad, atraso ó derrota son las únicas explicaciones de la unilateralidad en la cláusula que es instrumento de la igualdad en las relaciones comerciales. Siendo así, en los tratados de paz de las dos guerras mundiales de nuestro siglo XX, los vencedores impusieron a los vencidos el deber de otorgarles los beneficios de la cláusula durante cierto número de años de la misma manera que en años anteriores se había obligado al-

emperador de china a otorgar, en el tratado de Manquin el tratamiento igual a cada una de las "Grandes Potencias", - que se disponían repartirse el Mercado de China para los productos de la prometedoras producción industrial de fines de siglo.

El auge de la concepción mercantilista del acontecer económico-político, según lo cual la riqueza de los pueblos no debe de medirse tanto en términos de recursos disponibles y explotados como en las cantidades del oro acumulables en las arcas reales, se manifiesta y se expresa claramente en la política de Colbert que entre los años de 1661 y 1683 - fué el controlador de las finanzas de Francia y durante el reinado de Luis XIV. Aunque alguna vez Colbert expresó que el comercio debía ser libre, ya que era el producto de la mente libérrima del hombre, no vaciló en echar las bases del sistema colonial conforme al "Pacto Colonial", que enmarcaba rígidos reglamentos aplicables a las colonias recién conquistadas por Francia en América, las Indias Occidentales y el Senegal.

En aquellos tiempos Francia había sido la primera potencia en chocar con España y Portugal, en su lucha por conquistar más colonias.

Con las ideas de Colbert Francia continúa llevando a la práctica las teorías del momento que dictaban que las colonias no debían nunca de competir ó concurrir con la metrópolis en la producción de bienes. Desprendiéndose de esto que las colonias eran, como los propios documentos nove

hispánicos lo expresan, los veneros ó fuentes de riqueza - para las metrópolis a las cuales pertenecían.

Una de las raíces de esta actitud se encuentra arraigada - en la concepción del hombre occidental europeo hacia todos los demás pueblos de la tierra, el ánimo y deseo que tienen los europeos en transformar todo lo que está a su alcance en provecho propio.

En la era del Mercantilismo, época de grandes guerras dinásticas que definieron las fórmulas del equilibrio del poder coincide con políticas colonialistas. Estas tensiones políticas y teorías económicas impidieron la normalización del comercio en Europa.

La cláusula de la Nación Más Favorecida debía esperar aún más tiempo antes de ser generalizada.

El espíritu protector francés remonta, desde la tarifa de Colbert en 1664 y fué acentuado en 1667.

Colbert, que se inspiró en las teorías del mercantilismo, - en años posteriores deseaban hacer renacer en Francia cierto desarrollo industrial que había existido bajo Enrique - IV. Deseaban, restaurar las antiguas manufacturas. Al mismo tiempo, Inglaterra y Francia se entregaron a una guerra de tarifas que, según lo comentó Smith, impidió la normalización del comercio entre dichas naciones.

Por su parte, Inglaterra con sus leyes de navegación de 1660 estableció un régimen de protección que caracterizó sus políticas de comercio exterior hasta 1860. Ciertamente durante un corto lapso estuvo en vigor un tratado bastante liberal suscrito con Francia en 1786 cuyos efectos quedaron truncados con el estallido de la revolución.

Con el propósito de dar por terminadas las distintas situaciones que ya se mencionaron, los ministros de comercio MICHEL CHEVALIER y RICHARD CORDEN, apóstoles de la libertad comercial, proyectaron el tratado que lleva su nombre y que se firmó en 1860 entre Francia e Inglaterra, en ese tratado los dos países deseaban evitar la discriminación en el mercado mutuo, decidieron aplicar recíprocamente a los bienes del otro las tasas más favorables de derechos y otras concesiones. Estos son los derechos más bajos aplicados por cada uno y las condiciones más ventajosas para el comercio, ya sea en el momento de celebrar el tratado, llevar a cabo la empresa o en una fecha futura.

Las circunstancias políticas del momento favorecieron también a la celebración de dicho tratado ya que existía en Europa un deseo general de una paz duradera después de los sucesos de Italia. Por otra parte, Napoleón III después de haber anexado la Savoia y el condado de Niza a Francia, buscaba el apoyo de Lord-Palmerston quien, a su vez, necesitaba de la buena voluntad de los manchesterianos quienes eran dirigidos ó capitaneados por Cobden. Indudablemente que Napoleón III también tuvo a la vista el notable adelan

to que se había registrado en Inglaterra como fruto del librecambismo.

La Existencia casi universal del "tratamiento de nación -- más favorecida" desde 1860 hasta la primera Guerra Mundial, mereció ser una de las ideas básicas de un acuerdo general.

(2)"* Fué un contrato colectivo basado en la igualdad de -- tratamiento que garantizaba a los países interesados lo que ellos consideraban el mínimo. Indispensable de seguridad -- comercial".

Es necesario recordar que la cláusula se desarrolla hasta -- alcanzar toda su importancia durante el periodo comprendido de 1860 a 1914, en el que los derechos aduanales eran las -- únicas barreras considerables, puestas al comercio interna- cional. Cuando hicieron su aparición otros obstáculos, ta-- les como cuotas y control de cambio exterior, la cláusula -- perdió la mayoría de su simple fuerza. La regla de oro del mundo anterior a 1914, relativa a la política comercial, -- perdió prestigio en el periodo que separó las dos guerras.

Se ha visto que después del tratado Cobden-Chevalier, la -- cláusula fué responsable de la propagación de tarifas bajas por Europa, cuando Francia celebró tratados comerciales con todos los grandes países de Europa excepto Rusia e Inglate- rra al celebrar tratados que comprendían la cláusula con --

los mismos países se benefició igualmente de la baja general de las tarifas.

Es importante hacer notar que inmediatamente después del tratado de Chevalier Cobden se celebraron otros del mismo tipo. Siendo de mencionar especialmente los de Francia con Bélgica en 1861, con Italia 1862 y en 1865 con Suiza, con Holanda y Suecia.

Tan glorioso triunfo del liberalismo comercial, sin embargo, no habría de durar demasiado tiempo. En efecto quebrantado Francia después de desastrosa guerra de 1870 y bajo la insistencia del Presidente Thiers, la Asamblea Nacional autorizó la denuncia del tratado de Chevalier y Cobden el 28 de enero de 1872. Sin embargo, la cláusula de la Nación más favorecida, objeto de nuestro estudio había sido impuesta por Alemania a Francia en el tratado de Francfort en el año de 1871.

En lo que se refiere a la práctica de los Estados Unidos de Norteamérica, desde que este país firmó su primer tratado comercial con Francia en 1778, incluyéndose como un elemento característico de ese instrumento, una cláusula de Nación más Favorecida, condicional conforme a la cual cada una de las partes extendería a la otra, a cambio de una compensación equivalente, cualquiera concesión en cuestiones comerciales que hubiese otorgado a un tercer país o que otorgase en lo futuro.

En 1815 el tratado comercial entre Gran Bretaña y Estados Unidos estableció que no se impondrían en ninguno de los puertos de ambas partes impuestos ó cargas a sus buques -- que fuesen superiores a los que fueran exigibles en cualquiera de los puertos de su Majestad Británica o bien de los Estados Unidos.

Como se puede desprender, la cláusula puede ser recíproca como es el caso común, o bien puede establecerse la cláusula unilateralmente, como fué, en el caso en el tratado entre Estados Unidos y Siam en 1856.

Los Estados Unidos favorecieron una forma condicional de cláusula que se inició a fines del siglo XVIII, cuando las tarifas eran menos importantes que los derechos de comercio y de navegación.

En esta época en los Estados Unidos se afirmaba que el valor de una concesión tarifaria recíproca era incalculable y que no podía ser igualada por cualquier otro tercer estado puesto que su valor consistía en la exclusividad de la relación establecida. En 1883, se había firmado una convención sobre Reciprocidad Comercial entre los Estados Unidos y México, que aunque fué aprobada por el senado norteamericano, nunca entró en vigor debido a la oposición del Congreso Norteamericano.

La práctica de los Estados Unidos de incluir la cláusula condicionada se inspiraba en el deseo de obtener concesio-

nes exclusivas. En algunas se utilizó el método de imponer cláusulas penales en casos de romperse dicha exclusividad. Sin embargo, la cláusula condicionada condujo naturalmente las relaciones comerciales al método tarifario que generalmente era de escasa utilidad en comparación con los serios inconvenientes, especialmente el de la pérdida de la buena voluntad, que éstas negociaciones suscitaron.

En los años de 1875 y 1899 que Estados Unidos celebró con Hawai, así como uno que celebró con Cuba en 1903, incluyeron estipulaciones que impedían a estas naciones conceder a otras los beneficios que daban a los Estados Unidos, --- prohibición ésta que se hizo valer incluso con Gran Bretaña con la que Hawai había celebrado un tratado comercial - en 1851.

En el breve período que siguió a la primera Guerra Mundial, durante en que el comercio siguió un curso ascendente, la cláusula (después de su desaparición durante la guerra), - fué reimplantada casi universalmente; la readopción de la forma incondicional de la cláusula por Estados Unidos en - 1925, fué de particular significación, Con el Reino Unido - aplicando inflexiblemente la cláusula, dos de las poten--- cias comerciales más fuertes aplicaron de ahí en adelante la cláusula de la Nación Más Favorecida, y por muchas que - hayan sido las vicisitudes como consecuencia en la década de los treinta, la regla de oro, del tratamiento de igual - dad nunca cayó en el desuso.

De lo anteriormente expuesto, he tratado de establecer -- cual fué el origen de la cláusula, empenzando por el antecedente más remoto en el que se inició el comercio en general, que en consecuencia es de una manera importantísima, por que sin el comercio, no se hubiera empezado a establecer ciertos tipos de preferencias, que con el correr de los años sería el antecedente que diera lugar a que en 1860, se estableciera por primera vez con el nombre de la Cláusula de la Nación más Favorecida, en su fórmula ya moderna incondicional.

1.2 C O N C E P T O.-

Para establecer el concepto, se puede decir que las definiciones son casi siempre imperfectas tanto por que raramente se apoyan en la totalidad de conocimientos que haría posible una definición impecable, como por que suelen formularse con un objetivo en mente que necesariamente empaña su limpidez y oscurece su sentido, por otra parte la definición de la cláusula que damos tiene por finalidad la de la exposición de nuestras ideas, sobre sus características e implicaciones jurídicas.

Así, tras de considerar las definiciones de varios autores, nos inclinamos por la que sigue, por que contiene -- los elementos más relativos a la situación del comercio mundial.

(3) La presente definición la establece el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en su artículo primero, párrafo 1o., que al texto dice: "La Cláusula de la Nación más Favorecida, es aquella que en materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase de impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones, en lo que concierne a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativas a las importaciones y exportaciones, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellas destinado".

De la definición que antecede se desprenden las siguientes notas:

La cláusula no es sustantivo en su contenido sino que constituye el marco jurídico para los compromisos que se incorporen a él.

(3) Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y de comercio. artículo primero párrafo 1.

El contenido ó significado de la cláusula se puede explicar de la siguiente manera:

- 1.- El estado a (otorgante) dá tratamientos especiales y definibles a países con los que guarda relaciones.
- 2.- Entre dichos tratamientos puede reconocerse uno que - representa el de más ventaja y que ha sido otorgado a un tercer país (X).
- 3.- De lo anterior A (país otorgante) dará ó extenderá un tratamiento igual o cuando menos, tan favorable como el que concede (o concederá al país) a X.

Así como el anterior silogismo es expresable el contenido de las cláusulas.

Desde otra perspectiva, la cláusula alude a tratamientos que han de extenderse a un país B, se entenderá que tales tratamientos versan sobre facilidades y algunas veces sobre restricciones, en un caso se tratarán de la aplicación menos rigurosa de una restricción establecida por A, y en el otro, se tratará de la concesión en los términos más amplios posibles de un beneficio.

Ahora bien, suponiendo que en las relaciones comerciales internacionales, el país A, otorga diversos grados de beneficio a los países con los que comercia. En el caso contrario de no discriminar o diferenciar entre los países -

con los que comercia. En el caso contrario de no descri--
 minar o diferenciar entre los países con los que sostie--
 ne relaciones, la cláusula revestirá un significado for--
 mal sin que represente concesión o favor alguno ya que en
 tre los tratamientos que A otorga no habrá ninguno que --
 pueda ser señalado como el más favorable en comparación -
 con los demás.

Por otra parte, ya que la cláusula tiene por objeto asegu--
 rar que B gozará del mismo tratamiento que X, se sigue --
 que para esa finalidad se cumpla, B adquiere no sólo los--
 beneficios específicos ya otorgados a X, sino además el -
 derecho pro-futuro sobre cualquier beneficio que llegue a
 recibir X (o cualquier otro tercer país), de A.

De esta manera se asegura el cumplimiento de la misión -
 esencial de la cláusula de asegurar a B igualdad de trata--
 miento con respecto a X, en cuanto a las condiciones en -
 que pueda realizar sus tratos con el país A.

Así de una manera breve he tratado de dar una explicación
 del contenido de la cláusula y de la forma como puede --
 operar su mecanismo observando diferentes hipótesis que -
 pueden presentarse.

1.3 C A R A C T E R I S T I C A S

Para el fijamiento de las características con que cuenta--
 la cláusula - se hará en forma atendiendo específicamente

el contenido de su concepto o definición, por lo que quedarían de la siguiente manera:

a).- La primera y más importante creemos es la que la --- cláusula es una estipulación de Derecho Internacio-- nal al público, por que la cláusula forma parte de - tratados internacionales, en los que obviamente se - obligan las partes contratantes a cumplir cabalmente con el contenido de dichos tratados.

Decimos que Derecho Internacional Público, por que - los tratados, convenios o acuerdos sea cual fuere el nombre que se les dé, están suscritos en este caso - por naciones, por países soberanos, haciendo uso de - sus facultades de soberanía, y por consiguiente al - ser acuerdo de voluntades expresadas en esos trata-- dos por países caen dentro del ámbito de lo que jurí-- dicamente se conoce con el nombre de Derecho Interna-- cional Público.

y,

b).- Otra de las características con que cuenta la cláusula es la de la igualdad, dentro del concepto de la - cláusula una forma de explicar esa igualdad sería de la siguiente manera. Es decir todas las ventajas que hayan sido adquiridas por un tercero son adquiridas - también por el beneficiario. No existe límite ni res

tricción a éste principio a menos de que quede expresamente dicho.

La cuestión de la igualdad puede, abordarse desde -- dos ángulos convergentes distintos: Por una parte -- puede hablarse de la igualdad en cuanto que significa la ausencia de una discriminación.

Por otra parte, puede intentarse definir la cuestión fundamental de si los Estados deben o no ser considerados como iguales o bien si en realidad lo son.

El primer punto de vista no ofrece bases para llegar a -- una conclusión clara ya que el concepto de discriminación es en si producto de un juicio valorativo. Esto es el reconocimiento de una discriminación implícita una igualdad básica que se supone existente.

Puede ser admitida la discriminación, sin embargo, si se estima que por su intermedio se alcanza una igualdad ya -- perdida o erosionada, o bien que nunca había existido. En este caso se está reconociendo una desigualdad básica o -- accidental que impide llegar a una conclusión clara al -- respecto de la igualdad esencial de los Estados entre si.

A pesar de la generalidad de las manifestaciones en el -- sentido de que los Estados son naturalmente iguales, durante la mayor parte del siglo XIX, se experimentó un -- alejamiento del principio de la igualdad entre los Esta--

dos. Por ejemplo en el congreso de Viena, desde un principio se suscitaron algunas dudas sobre la verdadera igualdad de sus integrantes.

En él se introdujo el concepto del equilibrio de fuerzas que requería la constante vigilancia por parte de las --- Grandes Potencias de las acciones de los demás a fin de - que no se llegara al desencadenamiento de la guerra.

Siguiendo éste típico de la igualdad de los estados para tratar de establecer claramente si la igualdad como una - característica de la cláusula, es meramente válida, diremos que en el tratado de Versalles la igualdad fué nuevamente despreciada, lo que hizo que se afirmara que "desde Versalles" el principio de la igualdad de los Estados había sido abandonado en cuestiones relativas a la administración internacional.

En el artículo IV de la Convención de Montevideo sobre los Derechos y Obligaciones que se efectuó en 1933, se dijo - que los Estados son jurídicamente iguales..... Los derechos de cada uno no dependen de la fuerza que posee para garantizar su ejercicio, sino del simple hecho - de su existencia como persona del Derecho Internacional.

En conclusión, puede estimarse que la igualdad significa precisamente la igualdad de capacidad de oportunidad para contraer obligaciones o adquirir derechos.

Pero este concepto de la igualdad no exige que cada uno de los Estados reciba exactamente el mismo tratamiento -- que los demás. Porque si aceptamos la igualdad de los Estados frente al Derecho Internacional en su capacidad --- esencial y primaria de obligarse y de llevar a la realización su política exterior en la forma en que mejor parezca a sus dirigentes, ello no implica negar por otra parte, las evidentes e indiscutibles diferencias que catalogan -- a los Estados en cuanto a la características de sus elementos humanos, físicos, históricos y culturales.

Al reconocerse que cada Estado tiene igual capacidad para determinar su política exterior y que podrá celebrar los tratados o convenios que estime convenientes para el logro de sus fines de bienestar social y económico, no hay nada que impida el que un Estado otorgue derechos especiales ó privilegios a otro o discrimine a otros si así conviene a sus intereses, siempre y cuando no se viole ningún principio de Derecho Internacional o una obligación contractual.

Para apoyar nuestra convicción en el sentido de que es legítimo para un Estado el concertar un pacto por el que -- discrimine contra otros. En realidad, vista cuestión desde otros ángulos del Derecho Internacional, suele plantearse la posibilidad de que la cláusula, al presuponer tratamientos no generalizados a otros países, encarna una violación de un principio del Derecho Internacional, a saber, el de la Igualdad Soberana de los Estados.

Después de haber tratado de establecer una concepción clara de la igualdad de los Estados, situación que se presenta por una característica de la cláusula, podemos obtener como una conclusión respecto al trato de la Cláusula de la Nación más Favorecida, lo siguiente.

La cláusula representa el instrumento más eficaz que hasta ahora se ha encontrado para promover un multilateralismo igualitario.

c).- Otra característica de la cláusula, que deriva del contenido de su concepto, es la de que la cláusula se aplicarán para cualquier tipo de productos originarios que provengan del país beneficiario de este tratamiento.

Esta característica es menester hacerla notar para establecer que no únicamente se referirá la cláusula a un determinado producto, sino que es general para toda clase de productos y así obtendrán un mayor beneficio los países beneficiarios.

d).- Atendiendo al concepto mismo de la cláusula, se desprende que dicha cláusula es por tiempo indefinido, desprendiéndose ésto de que la cláusula no indica fecha de extinción.

e).- Es recíproca- ya que el país que se ve beneficiado con un trato preferencial, está en la obligación de-

otorgar un trato en igual de condiciones a las que recibe, estableciéndose así la reciprocidad.

T I P O S

Para determinar los tipos y las clases de cláusula que existen diremos que existe un tipo de cláusula condicional e incondicional.

(a).- LA CLAUSULA CONDICIONAL - Afecta la esencia misma de la figura de la cláusula, ya que introduce el factor de la contraprestación en una institución cuya característica no es la de definir las concesiones otorgadas en la negociación que la cláusula cubre, sino sólo representar un mecanismo para garantizar la igualdad de un trato con tercero. En otras palabras, el establecer que la concesión de la cláusula ha de condicionarse a otras circunstancias (la contraprestación equivalente de "B"), es pretenderle atributos de determinación inadmisibles y pretender que deje de ser un mero mecanismo simplificador de negociaciones. Dentro del proceso de gestación jurídica, primeramente se plantea el deseo de reglamentar las relaciones comerciales entre los dos Estados contratantes y después se llega a la fase en que se precisan en detalle la estructura y los ingredientes de tal reglamentación.

En esta segunda fase en la que puede aparecer la utilidad

de un mecanismo que permita resolver el problema práctico de definir el favor que país "A" otorga al país "B" en -- términos, no de circunstancias particular del momento, si no en términos de una regla general que permita conocer -- en todo momento el contenido, alcance y valor del trata-- miento confrontado.

Si éste es el espíritu de la cláusula de la Nación mas Fa vorecida, no parece lógico pretender que ella determine -- las concesiones que ampara. Determinar ésto es labor que -- corresponde a las negociaciones que se celebran entre las partes. El equilibrio entre los tratamientos que éstas se otorguen, queda determinado por el contenido sustantivo -- de las concesiones que, ciertamente podrían no necesitar -- el concurso de la cláusula para expresarse mejor.

Por otra parte, la misma insustantividad de la cláusula -- parece ser la mejor inadmisibilidad de la tesis que propo -- ne que ella habrá de ir acompañada de una concesión "equi valente".

Si como lo han comentado algunos autores, se desea asimi -- lar la situación en la que ambas partes se conceden venta -- jas "equivalentes" al concepto de la cláusula, se estima -- que ello es refutable.

En primer lugar parecería entonces que sólo habiendo in -- tercambio de ventajas "equivalentes" podría pactarse la -- cláusula. Esta interpretación pugna con la esencia de la -- cláusula que precisa, no la equivalencia y ni siquiera --

el intercambio de favores entre los pactantes, sino únicamente la equiparación entre los tratamientos de A para B- y A para X. La cláusula no es, pues sinalogmática. La posible coexistencia de ambas situaciones no debe inducir a errónea confusión.

En segundo lugar, la imposibilidad práctica de hacer coincidir la igualdad jurídica con la económica, impediría la aplicación sin problemas de la cláusula, cada país valora en forma diferente una misma concesión.

LA CLAUSULA INCONDICIONAL.

Es la forma que más perfectamente respeta el espíritu de la institución ya que como se ha expresado. La Cláusula - Condicionada representa la vuelta a la negociación bilateral e individual con lo que se destruye una de las características básicas de la fórmula.

Por otra parte, al sujetarse a condición la cláusula, se plantea el problema irresoluble de definir lo que constituya la concesión "equivalente", que deberá otorgar B para recibir de A, lo que éste otorga ya a X.

Ahora bien, la introducción del concepto de la reciprocidad que se plantea al sujetar la cláusula a la condición de recibir concesiones "equivalente" debe ser planteada - en sus términos propios sin oscurecer el verdadero contexto de la cláusula.

Al hablarse de una forma condicional no se alude sino al contenido de las concesiones mutuas que se describen dentro del propio tratado. La determinación de la contraprestación si debe haberla.

Las concesiones que pueden esperarse de los países que no igualarán el tratamiento otorgado por otros países al país otorgante del tratamiento de más favor, deberán aclararse ajustando los términos del convenio en cuestión de tal manera que la desigualdad económica entre las concesiones intercambiadas garantice el imperio de la igualdad jurídica de las partes.

Este ajuste de las concesiones pactadas en el tratado, en el que se inserta la cláusula, puede significar la exclusión de los efectos de ciertos beneficios, inclusive el de la Nación más Favorecida, que una de las partes, o ambas otorgue a uno o varios terceros países, ésto confirma la necesidad de modular las concesiones abarcadas en la cláusula afinándola de acuerdo con las circunstancias especiales de cada parte en el momento de suscribir el convenio.

CAPITULO SEGUNDO

LA CLAUSULA DE LA NACIONA MAS FAVORECIDA

Y EL G.A.T.T.

2.1. Evolución 2.2. Importancia

2.3. Característica 2.4. Efectos

CAPITULO SEGUNDO

2.- LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (EL - GATT).

2.1 EVOLUCION

Como ya se estableció en el capítulo primero, los antecedentes más remotos de la cláusula, aquí trataremos de establecer en un sentido práctico cuáles han sido las etapas de evolución de la cláusula hasta su inclusión, por primera vez con el nacimiento del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio a quien en adelante hemos de referirnos únicamente como el GATT, así diremos que:

1.- En su primera etapa, la cláusula fué empleada con el objeto de garantizar la igualdad de tratamiento para las ciudades comerciantes mediterráneas en el curso de sus relaciones con los príncipes árabes de los siglos XII y XIII. En ese tiempo, se decía que la cláusula era unilateral en su forma. Al expandirse el mundo en los siglos XV y XVI, las relaciones comerciales se volvieron más complejas y se hicieron con mayor necesidad la inclusión de tratados comerciales numerosos y frecuentes. Se activó considerablemente el empleo de la cláusula con el objeto

de allanar complicaciones de negociación y evitar la repetición de los acuerdos. En un principio los tratados eran recíprocos y se referían sólo a los privilegios vigentes en el momento de la celebración del acuerdo.

Pero pronto después, se vió la necesidad o conveniencia de abarcar también las concesiones otorgadas después del tratado mismo.

II.- En esta segunda etapa aparece la forma moderna de la cláusula en el siglo XVIII y con ella la frase "Na--ción Más Favorecida".

III.- Hasta este momento se había empleado la concepción - incondicional de la cláusula en febrero de 1778, se firma el tratado entre los Estados Unidos y Francia, caracterizando por la forma condicionada de la cláusula que se conoció como la interpretación norteamericana.

IV.- El tratado Chevalier-Cobden de 1860, se inaugura una nueva etapa en la evolución de la cláusula en el que aparece vigorizada su forma incondicional que arrastra un sentimiento general en su favor que se expresa en los tratados comerciales que se celebran desde esos momentos hasta que estalló la primera Guerra -- Mundial.

Dentro de esta etapa es importante mencionar la existencia casi universal del "tratamiento de nación mas favorecida", desde 1860 hasta la primera Guerra Mundial, mereció ser -- una de las ideas básicas de un acuerdo general. Fué un (4) " "contrato colectivo basado en la igualdad de tratamien- to que garantizaba a los países interesados lo que ellos - consideraban el mínimo indispensable de seguridad comer--- cial".

Es necesario recordar que la cláusula se desarrolló hasta alcanzar toda su importancia durante un período (1860 - -- 1914), en el que los derechos aduanales eran las únicas ba rreras considerables puestas al comercio internacional. -- Cuando hicieron su aparición otros obstáculos, tales como- cuotas y control de cambio exterior, la cláusula perdió la mayoría de su simple fuerza, la regla de oro del mundo an- terior a 1914, relativa a la política comercial, perdió -- prestigio en el período que separó las dos guerras.

V.- En la primera postguerra se advierte que la cláusula de la Nación Más Favorecida nunca llegó a recobrar - su empuje anterior debido a la desarticulación de las economías europeas y del comercio mundial que lleva- a los países a políticas antárquicas y a nuevas gue- rras tarifarias y al bilateralismo pronunciado espe- cialmente cuando la crisis mundial asoló a la econo- mía de todas las naciones del mundo.

(4) " "Diplomacia del Comercio Multilateral.- De Gerard Curzón Página 68.

Esta situación se reflejó cuando en la liga de las naciones se opusieron los miembros a la consagración de la cláusula como principio rector del comercio internacional, adoptando la opinión siguiente de que cuando el comercio mundial está siguiendo un curso ascendente, se verá que el sistema de igualdad de tratamiento está establecido, o reestablecido a lo largo de toda la línea, sean cuales fueren las teorías a su favor en ese momento. Por lo contrario cuando el comercio mundial declina, la cláusula sufre con él.

Puede irse aún más adelante y declarar que la cláusula intensificaría cualquiera de los dos procesos. Ello explicaría las opiniones absolutamente contradictorias, expresadas hasta hoy sobre sus méritos. Se ha visto que después del tratado Cobden-Chevalier, la cláusula fué responsable de la propagación de tarifas bajas por Europa.

En 1927 llamado el año de los tratados comerciales, por ejemplo, se celebró la conferencia económica mundial de la Liga de las Naciones cuyo informe final, recomendó que se diera la interpretación más amplia e incondicional a la cláusula de la Nación más Favorecida y en ese año Francia dejó a un lado la exigencia de reciprocidad y celebró con Alemania un tratado con la Cláusula Incondicional.

Celebrando Francia además tratados con todos los grandes países de Europa excepto Rusia, e Inglaterra al celebrar tratados que comprendían la cláusula con los mismos paí--

ses se benefició igualmente de la baja general de las tarifas. Siendo éste uno de los períodos durante los cuales se extendió el comercio mundial y la corriente general -- era favorecer éste movimiento. Es indudable que la cláusula actuó como un acelerador al aplicar las reducciones de tarifas entre los dos países a terceras y cuartas partes.

Es menester hacer notar que con la rápida baja del comercio después de 1929, perdió la mayor parte de su efectividad como agente de un comercio más libre. Durante este período se decía que no podrían hacerse concesiones en las tarifas a los países con los que se deseara hacer concesiones bilaterales, porque la cláusula en tratados con -- terceras partes expandirían estas concesiones a otros países que no estuviesen dispuestos a pagarlas; En vez de algunas concesiones entre dos países, el miedo a causar beneficios que no les correspondieran a terceras partes, -- condujo a un estancamiento de la situación entonces existente, a aún a alzar las tarifas, por igual e indiscriminadamente a todos. En estas circunstancias, la cláusula de la Nación más Favorecida, reforzó las tendencias proteccionistas.

Durante éste periodo surgieron teorías aún menos favorables que llegaron hasta causar a la cláusula de favorecer a las tarifas más altas. Puesto que la no discriminación entrañaba que el nivel de las tarifas tenía que ser suficientemente alto para contener a los productores más eficientes, los países menos eficientes contra los cuales se había podido tener tarifas más bajas, tenían que sopor--

tar la misma carga arancelaria. Así, la existencia de la cláusula impedía la baja de tarifas ante aquellos países menos eficientes económicamente, que hubiesen podido beneficiarse con esas tasas discriminatorias de tarifas, pero que, por el peligro de los efectos de la desviación comercial, inherentes a semejante diferenciación, no podrían ser admitidos.

Se hicieron más objeciones a la cláusula. Se afirmó que era menos probable que los países negociaran si algunas de sus concesiones eran obtenidas automáticamente por otros, que no les darían nada a cambio. Los países estaban particularmente concientes de este aspecto de la cláusula en el periodo entre guerras de baja del comercio, cuando el tradicional método bilateral de ajuste de tarifas no permitía, por la existencia de la cláusula, hacer las mismas concesiones varias veces.

Para explicar estas situaciones había autores que criticaban y otros que defendían a la cláusula, los que la criticaban adoptaban la postura siguiente (5)". Sus argumentos eran encaminados a mostrar que la cláusula en realidad, no servía de un comercio más libre, en esa opinión estaban de acuerdo con los defensores de la cláusula, siendo el principal argumento de estos últimos era que nadie estaba dispuesto a ofrecer una concesión en las tarifas a menos de que tuviera la seguridad de que los benefi

cios que allí surgieran no serían anulados por concesiones mayores hechas a su rival comercial. (6)**.

Esta manera de evitar la anulación, una especie de garantía formulada expresamente para cualquier tratado comercial, es un argumento poderoso en favor de la cláusula y supera completamente todas las desventajas que podría pensarse que apenas es necesario hablar más en su defensa.

Además se ha señalado atinadamente que derechos diferenciales, generalmente actúan en desventaja de los países económica y políticamente más débiles y que sobre todo, éstos países en particular tienen interés en que se incluya la cláusula.

VI.- Entre 1930 y 1939, se advirtió una disminución de empleo de la cláusula que fué sustituida por otros instrumentos de política comercial más de acuerdo con las exigencias de situaciones extremadamente difíciles relacionados con la rehabilitación de las economías nacionales y del mundo.

Durante ésta década de los treinta y hasta finalizar la segunda Guerra Mundial no pudieron continuarse celebrando -- tratados comerciales normalmente, observándose una brusca baja de la importancia de los intercambios mundiales y la expansión de una especie de nacionalismo económico, al que

(6)**.- DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.- Gerard Curson Página 71.

se le conoció también como proteccionismo que tiene como centro una fuerte intervención del Estado en todos los planos de la vida económica.

El proteccionismo en el campo del comercio exterior se expresó en monopolios estatales frente a las exportaciones e importaciones. Los aranceles subsisten como reguladores de comercio exterior; pero son complementados por restricciones cuantitativas que iban desde los permisos ó licencias de importación, hasta el rígido control de cambios, aún subsistente en varios países de economía de mercado.

Es así como al finalizar la Segunda Guerra Mundial el comercio internacional había experimentado la puesta en práctica de dos modelos de política comercial internacional - (7) ". El modelo liberal o clásico, con hegemonía británica, jurídicamente plasmado en la cláusula de la Nación más Favorecida y en los aranceles de aduana; y, un modelo proteccionista de fuerte intervención estatal proliferó en obstáculos administrativos y tendiente a la autarquía-económica "Los diversos bilaterales de tipo discriminatoria son el signo dominante de este modelo.

Terminado el conflicto bélico mundial la economía internacional ubica a una potencia como la hegemónica absoluta: Los Estados Unidos y el resto de los países destruidos y desarticulados en sus sistemas productivos.

(7) ".- LAS PREFERENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

De Rose María de la Peña Página 34.

Surgiendo la carta de San Francisco, que es fundadora del sistema de Naciones Unidas, que nace con una vocación de cooperación y paz recoge en esencia los intereses de una especie de condominio mundial.

Las naciones deseosas de buscar las miras de asegurar el más rápido restablecimiento del mismo, convocaron a los acuerdos o conferencias de Bretton Woods con el objeto de trazar la organización de las agencias internacionales financieras.

De estas conversaciones nacen las instituciones que se conocen con el nombre del Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, dentro del esquema general de organismos de las Naciones Unidas. Precisamente con el objeto de organizar los intercambios comerciales internacionales, se convocó a instancias de los Estados Unidos. Una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo que tendría por objeto aprobar una carta de comercio y establecer un organismo internacional encargado de velar por la normalización del comercio mundial conforme al principio de la igualdad consagrada en la cláusula de la Nación más Favorecida, estableciendo en agosto de 1947, la redacción de la Carta de la Habana, en donde se expresaban dos tipos de intereses contrapuestos: Por una parte la de los Estados Unidos y la Gran Bretaña, que postulaban el restablecimiento del modelo liberal de comercio que había regido hasta 1914 y por la otra los intereses de un grupo de países subdesarrollados entre los-

que se contaban: India, Brasil, Australia, Uruguay, México y Chile, países éstos que se negaban a aceptar el modo liberal y que pugnaron por relacionar el comercio internacional con el desarrollo económico y el pleno empleo y que buscaban también establecer mecanismos jurídicos -- que protegieran las fluctuaciones de los precios de los productos básicos.

Los países de economía centralmente planificada, estiman que la cláusula debe de mantenerse siempre en todos los convenios comerciales con los países en desarrollo.

VII.- PRELUDIO DE INCORPORACION AL GATT.

Para la incorporación de la cláusula al Gatt; desde luego formaba parte de las propuestas norteamericanas de expansión del comercio mundial y aumento del empleo y fué aceptada por el Reino Unido. Ambos países habían apoyado invariablemente la cláusula antes de la guerra y estuvieron de acuerdo en hacer de ella, ahora, la base de acuerdos comerciales, aproximadamente en la forma en que había sido ideada por la Liga de las Naciones, entre las dos guerras.

Para este tiempo se estaba preparando el documento por un comité encargado para redactarlo, editar su texto y dictaminar la relación del Acuerdo General con la propuesta -- Organización Comercial Internacional, así como también dirigir las primeras negociaciones de tarifas. En este pun-

to cabe señalar que la cláusula de la Nación más Favorecida, estuvo muy lejos de con la aceptación universal.

Con excepción de algunos intentos de menor enmienda, la cláusula de la Nación Más Favorecida, fué aceptada casi mundialmente e incorporada al Acuerdo General, por primera vez sobre una base multilateral.

La cláusula al pasar a formar parte del Gatt, diremos que el acuerdo general de aranceles y comercio entró en vigor en el año de 1948, estableciendo en el artículo 1o., de este acuerdo el tratamiento de la Nación más Favorecida; en un tratado multilateral con aspiraciones de universalidad. Por que hasta ese momento la cláusula forma también parte de algunos tratados de integración económica, pero de carácter regional (como sucede hoy en día, el tratamiento de la cláusula en un trato multilateral universal fué la gran innovación del acuerdo general a partir del año de 1948.

Desde 1948 y hasta 1960, la aplicación de la Cláusula, había venido produciendo más o menos beneficios, pero a partir de 1960, entró en vigor lo que pudiera llamarse la crisis de la cláusula de la Nación más Favorecida. Cuando empezaron a elaborarse los documentos que luego habrían de conducirse a la constitución de la UNCTAD (La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), como consecuencia de esto se empezó a afirmar que en un tratamiento igualitario para situaciones desiguales, no

era adecuado para combatir el subdesarrollo, sino por el contrario, un tratamiento igualitarios a situaciones desiguales, como son las que resultarían de la existencia de un mundo desarrollado en vías de desarrollo, habría de -- traer la consecuencia ineludible de ampliar la brecha entre el desarrollo y el subdesarrollo en beneficio de los más desarrollados.

La UNCTAD- nació con una posición claramente afirmativa - contra la aplicación universal e indiscriminada de la --- cláusula de la Nación más Favorecida, esto no significa - decir que la cláusula debía dejar de ser un instrumento - jurídico previsto por el Derecho Internacional. La Cláusu- la siguió teniendo una enorme importancia en las relacio- nes bilaterales. Es notorio por ejemplo, la enorme impor- tancia que ha tenido la concesión del tratamiento de la - Cláusula de la Nación más Favorecida, por parte de Esta-- dos Unidos a China, ó por de Estados Unidos a Rumania --- etc., Se puede decir que en su formulación multilateral - universal entró en crisis.

Por regla general cuando se habla del GATT, no se recuer- da que el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, tiene una parte IV, que se refiere exclusivamente a los proble- mas de comercio y desarrollo.

La parte IV del Acuerdo General se basa en una filosofía- jurídica-política, totalmente distinta a la que sustenta- el texto original de 1948. Asimismo, esta misma parte IV,

afirma que el comercio internacional, debe ser no sólo un elemento generador de ventajas recíprocas bilaterales o multilaterales, sino que es un instrumento de equidad y desarrollo a nivel global, ésto se traduce en que el comercio internacional debe de ser un medio para el desarrollo y no sólo un factor para provocar beneficios a las partes en la relación comercial.

2.2. IMPORTANCIA.

La inclusión de la cláusula ya dentro del GATT, es lo más importante que impulsa la creación del propio acuerdo general el que activa atendiendo al artículo primero de su ordenamiento.

Para tratar de analizar la importancia del Acuerdo General se dice que la no discriminación es el más importante concepto básico que anima al GATT. El bilateralismo, los controles cuantitativos, la extensión de preferencias, el comercio de los estados y todos los otros medios semejantes de política comercial era en principio lo que perjudica a las partes contratantes, ya que hacen inevitable el tratamiento de preferencia a un país sobre otro, por razones no comerciales. Mientras que a cada país por separado, les gustaría obtener tal posición de preferencia en los mercados de sus compradores y vendedores, mejor aún le resultaría poner obstáculos en el camino de otro país que deseara obtener el trato preferente.

El medio técnico por el cual se evita la discriminación en el comercio dentro del acuerdo general y se asegura la igualdad de trato, es la cláusula incondicional de la Nación más favorecida.

El texto del acuerdo estipula que, respecto a los derechos aduanales, otros cargos relacionados con importación o exportación y en consideración de todas las reglas y formalidades conectadas con el Comercio Internacional, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad acordada por alguna parte contratante a cualquier producto originado en o destinado a otro país, debe ser concedido inmediata e incondicionalmente al mismo producto originado en o destinado a los territorios de todas las demás partes contratantes.

LA SIGNIFICACION DE LA CLAUSULA EN EL ACUERDO GENERAL.- En primer lugar la cláusula en el Acuerdo, hace prácticamente imposible cancelar concesiones bilaterales. La única manera en que una Parte Contratante puede evitarse el trato de la Nación Más Favorecida, es retirarse del GATT. Pero ello significaría que la Parte Contratante, perdería también todas las otras concesiones negociadas, además de aquella -- que deseara evitar. Apenas es concedible una sola obligación que hiciera que un país abandonará todas las ventajas obtenidas que constituye su pacto con el conjunto del GATT.

Antes de establecerse el GATT, era posible volver a entrar en negociaciones sólo con el país con el que había dificultades sin mencionar los propios derechos y obligaciones --

respecto a ningún otro país comerciante. Este es un nuevo proceso importante que muestra cómo el carácter multilateral del acuerdo en concesiones de tarifas significa más - que una simple suma de concesiones bilaterales. Además, - el viejo argumento de las concesiones libres a terceras - partes, también ha muerto debido a las simultaneidad de - las negociaciones de tarifas con todas las Partes Contra- tantes. Es importante señalar que cualesquiera concesio- nes libres que se presuman pueden perder su valor median- te la inmediata inclusión en la lista negociable con cual- quier país, que probablemente fuere a beneficiarse: Más - aún la mayor objeción a la cláusula de la Nación más Favo- recida, ha desaparecido por definición.

Pues el GATT, es un instrumento para obtener derechos más bajos, y una condición sine qua non para ser miembro de - él es una tarifa negociable.

Esto no significa que el artículo I sea la perfección mis- ma, se considera que su redacción sufre de algunas defi- ciencias. Muchas reglas y definiciones secundarias proce- den de la verdadera explicación del tratamiento de Nación más favorecida.

Para dar una mejor explicación de ésto, se cita por ejem- plo: (8)**.- Una de las quejas presentadas al GATT fué la

(8)**.- DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.- De Gerard-
Curzón Página 74.

de Noruega contra Alemania, que había otorgado una concesión especial a las sardinias de Portugal. Noruega exportaba araque a Alemania, preparado de una manera similar y Noruega sostenía que, siendo un producto similar debía beneficiarse de las mismas concesiones otorgadas al producto de Portugal. Infortunadamente, para los formalistas, - este caso se solucionó mediante una transacción, dejando - sin un precedente a las Partes Contratantes (9)**. Empero el Gatt es flexible en estas cuestiones y puede presentarse a cualquier situación que se le presente. La ausencia de todo desacuerdo manifiesto, sugiere que éste no es un problema grave. En efecto las partes contratantes han --- acordado oficialmente evitar la trampa de toda definición demasiado estrecha.

A adquirido tal importancia la cláusula de la Nación Más Favorecida, que en los años de 1964 a 1975, la Comisión - de Derecho Internacional de la ONU examinó el tema de la Cláusula de la Nación Más Favorecida y elaboró el proyecto de una convención internacional, sobre ésta cláusula.

Elaborando un texto de un documento que consta de 21 artículos, aprobados por la Comisión, refiriéndose que dichos artículo se aplicarían a las cláusulas de la Nación más - favorecida contenidas en tratados entre estados.

La importancia de la cláusula, se basa en que su objetivo principal era el de liberalizar el comercio internacional, en base a un régimen convencional multilateral para que -

(9) Diplomacia del Comercio Multilateral - Gerdo Curzón
Página 74

se eliminen las trabas al comercio internacional y que -- produjera por el juego de la cláusula de la NMF, una igu lación general de las condiciones de este comercio.

2.3 C A R A C T E R I S T I C A S .

Después de ver analizado el capítulo I, las característi- cas de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, es impor- tante después de que la cláusula forma parte del GATT, es tu diar las características con que cuenta el Acuerdo Gene- ral sobre Aranceles Aduanales y Comercio y se citan las - siguientes:

- a).- El acuerdo general constituye un marco jurídico den- tro del cual habrían de realizarse las negociaciones tarifarias de 23 países que al participar en las re niones preparatorias de la Conferencia de la Habana, decidieron que era conveniente separar ciertas por- ciones de la Carta de Comercio y Empleo proyectada, - con el objeto de orientar y reglamentar tales nego- caciones. Esta circunstancia legal hace que el acue- do general tenga personalidad jurídica propia distin- ta a la individual de cada uno de los signatarios - del pacto que en la actualidad son 100. Las resolu- ciones y demás decisiones que emanan de las reunio- nes, se tomaron en nombre de LAS PARTES CONTRATANTES cuando éstas actúen colectivamente. Es posible que - varias partes contratantes, determinen cierta acción pero sólo a nombre propio sin que ello represente la

colectividad.

b).- El Acuerdo General, tiene como característica la de organizar negociaciones tarifarias con el objeto de promover la liberación creciente de las condiciones del comercio mundial. Para éste punto las partes contratantes han dado poderes al Director General, a -- realizar una revisión anual de las condiciones del -- comercio internacional, así como a efectuar estudios particulares sobre las economías de determinados países con el objeto de determinar sus necesidades en -- término de ayuda.

c).- Debe de hacerse notar que hay además posibilidad de discriminación entre partes contratantes ya que el -- artículo XXXV del Acuerdo, claramente establece y a -- la letra dice (10)**. Artículo XXXV. El presente --- acuerdo, o su artículo II, no se aplicará entre dos partes contratantes.

a).- - - - -

b).- Si una de las dos partes contratantes no con--- ciente dicha aplicación en el momento en que -- una de ellas llegue a ser parte contratante.

La discriminación cabría en el sentido de que -

(10) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
Artículo XXXV.

si una de las partes no acepta las condiciones que establece el acuerdo en alguna de las concesiones, no se formará parte del Acuerdo. Discriminándolo de esta manera.

d).- En el caso de que una de las partes contratantes se sienta perjudicada por una preferencia puede recu---rir a RECLAMACIONES descritas en el artículo XXIII, que dice (11)**. 1.- En caso de que una parte con--tratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimien--to de uno de los objetivos del Acuerdo se halle com--prometido a consecuencia de:

- a).- Que otra parte contratante no cumpla con las --obligaciones contraídas en virtud del presente acuerdo;
- b).- Que otra parte contratante aplique una medida --contraria o no a las disposiciones del presente acuerdo;
- c).- Que exista otra situación.

(11) **, ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMER--CIO. Artículo XXII.

Dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes, que a su juicio, estime interesadas en ella.

- (2).- Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable así - la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c), del párrafo 1 de éste artículo. La cuestión podrá ser sometida a las Partes Contratantes. - (12)³. Las partes contratantes podrán cuando lo juzgue conveniente consultar al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y cualquier otra autoridad gubernamental competente, si consideran que las circunstancias son suficientemente graves, para que se justifique tal medida, podrán autorizar una o varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o varias partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General, cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias.

(12) Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio artículo. XXIII.

(D).- Un punto de interés es el que alude a lo dispuesto por el acuerdo general sobre el aprovechamiento por parte de terceros países no adheridos al Acuerdo General de los beneficios del tratamiento que se otorga entre si las partes contratantes. Esta cuestión está ligada a la actitud que durante tantos años tuvo los Estados Unidos sobre la necesidad de exigir la condicionalidad de la cláusula.

La conclusión que debe derivarse de lo anterior es que la extensión del tratamiento del acuerdo a países no adheridos al GATT. El concepto fundamental es que la igualdad de trato rige sólo para las partes contratantes. Una parte contratante queda pues autorizada a discriminar contra un país que no lo sea. La igualdad de trato alude a la igualdad de oportunidad sólo para los adherente al acuerdo.

(E).- Otra característica del GATT es la que se refiere a que contiene EXCEPCIONES GENERALES Y EXCEPCIONES RELATIVAS A LA SEGURIDAD.

Siendo las excepciones generales las que contempla el Artículo XX y que se refiere a lo siguiente: --- (13)** . A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya-

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y DE COMERCIO - (13)** Artículo XX.

un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

- a).- Necesarias para proteger la moral pública.
- b).- Necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales.
- c).- Relativas a la importación o a la exportación de oro ó plata.
- d).- Necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, etc.
- e).- Relativas a los artículos fabricados en las prisiones.
- f).- Impuestos para proteger los tesoros nacionales de valor artístico histórico o arqueológico.
- g).- Relativas a la conservación de recursos naturales agotables o no renovables.
- h).- Adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas, en virtud de un acuerdo gubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las partes contratantes y no desaprobado por ellas.
- i).- Relativas a las restricciones de exportación -

de materias primas.

- j).- Esenciales para la adquisición o reparto de productos en los que se registre una escasez general o local. No deben aprovecharse éstas excepciones para establecer discriminaciones arbitrarias.

Por lo que respecta a las Excepciones relativas a la seguridad, están contempladas en el artículo (14)** XXI que se refiere a "no deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:

- a).- Imponer una obligación a una parte contratante de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; ó
- b).- Impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:
- i).- Materias desintegrables o aquellas que sirvan para su fabricación.
- ii).- Tráfico de armas o municiones o material de guerra.
- iii).- Las aplicables en tiempos de guerra o de grave tensión internacional.
- c).- Impida a toda parte contratante que adopte medidas en

cumplimiento de sus obligaciones contrarías en virtud de la carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.

Todas las excepciones de seguridad quedan a juicio de la parte contratante, ya que es difícil verificar la legitimidad de las medidas formadas al amparo de los artículos XX y XXI y se confía en su buena fé.

(F).- Otra característica del Acuerdo es la suspensión o retiro de las concesiones y está contemplada en el artículo XXVII y dice "Que toda parte contratante -- tendrá, en todo momento, la facultad de suspender -- o de retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figura en la lista de concesiones correspondiente al presente acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fué negociado inicialmente con un gobierno que no haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarlo a las partes contratantes".

(14) "G". ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. Artículo XXI.

2.4 E F E C T O S.

Para determinar los efectos --- de la cláusula de la Nación más Favorecida, se dice que éstos se producen por lo si---- guiente:

A).- Afluencia de productos al mercado que otorge la preferencia.

Esta apertura trae diversas consecuencias que se dividen en:

a).- En relación al consumidor:

Aquí se produce una mayor oferta del producto.

Preferenciado el que, salvo otros factores puede bajar de precio.

b).- En relación a los abastecedores extranjeros:

Es necesario distinguir si a su vez éstos abastecedores gozan del mismo nivel de preferencia, de otra mayor preferencia o menor en su caso, ya -- que en ésto hay una cuestión de comparación y la preferencia real depende de la circunstancia en que se encuentren los otros productos de la misma naturaleza que compiten en el mismo mercado.

c).- En relación al Productor Nacional:

El Productor Nacional se encuentra sometido a la mayor competitividad que crea para el productos de

la preferencia arancelaria, de modo que ésta -
apertura que significa la preferencia trae co-
mo consecuencia que el producto extranjero en-
tre a competir con el nacional en mejores con-
diciones y a veces por la presencia de determi-
nados factores de competitividad, desplace al --
producto nacional y por ende perjudique a los-
productores nacionales.

CAPITULO TERCERO

EXCEPCIONES A LA CLAUSULA DE LA NACION

MAS FAVORECIDA

3.1- Los sistemas de preferencias congelados en 1947; 3.2.- Las zonas de libre comercio y uniones aduaneras; 3.3. Aquellas excepciones que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes; 3.4- El sistema generalizado de preferencias.

CAPITULO TERCERO

3.- EXCEPCIONES A LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA

Al suscribirse en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles-Aduaneros y Comercio, como ya se dijo anteriormente en su Artículo 1o., que institucionalizó entre sus partes contra antes la Claúsula de la Nación más Favorecida, se estableció que ese principio no implicaría la supresión de las -- preferencia entonces existentes y que por tanto siguen vi- gentes.

Esas preferencias son las siguientes:

3.1 LOS SISTEMAS DE PREFERENCIAS CONGELADOS EN 1947.

3.2 LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO Y UNIONES ADUANERAS.

3.3 AQUELLAS EXCEPCIONES, QUE SON TAXATIVAMENTE APROBADAS POR LOS DOS TERCIOS DE LAS PARTES CONTRATANTES.

3.4 EL S.G.P.

(3.1).- Dentro de la primera excepción de los sistemas de preferencias congelados de 1947, los existentes eran los correspondientes a:

- a).- La Commonwealth.
- b).- Unión Francesa.
- c).- Estados Unidos.

- d).- Filipinas
- e).- Otros territorios como Sur de Sudamérica y países relacionados con la vieja unión aduanera Sirio Libanesa.

(a).- LA COMMONWEALTH BRITANICA.

Fué formalmente creada en la conferencia de Ottawa en 1932, siendo ésta convocada por el Reino Unido como una reacción a la actitud de los Estados Unidos de Norteamérica, que impuso la llamada "TARIFA SMOOT-HAWLEY", en el año de 1930, - que elevó los derechos de importación de Estados Unidos.

En la referida conferencia se acordó un sistema de (13)**. PREFERENCIAS IMPERIALES - basadas en lo siguiente:

Primero, los productos nacionales, en segundo término los del Imperio Británico (Dominios y Colonias) y por último los extranjeros".(*)

Originalmente este sistema de preferencias quedó fijado - inicialmente por un periodo de 5 cinco años comprendidos de 1932 a 1938, pero como consecuencia del fracaso de la Conferencia Económica Mundial celebrada en Londres en 1933, los acuerdos pactados en Ottawa se prorrogaron sin fecha o plazo límite y finalmente quedaron integrados o registrados en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio al momento de firmarse este en el año de 1947.

(13)**.- RAMON TAMMAMES "ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL PAG. 173 EDITORIAL ALIANZA.

Estas preferencias existen, pues, fundamentalmente entre el Reino Unido y los demás miembros de la Commonwealth, según grados que difieren en cada caso. Por otra parte son mucho menos importantes las preferencias entre los restantes miembros de la Commonwealth en sí, por ejemplo: (Australia, India, Canadá, Nueva Zelanda, Africa Oriental, Pakistán etc.).

La Commonwealth como área preferencial, tuvo una gran importancia en las décadas de 1930 a 1950, pero hoy con las transformaciones del comercio mundial, han perdido buena parte de su trascendencia. Prueba de ello es que si en 1948, al crearse la O.E.C.E. Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico, el Reino Unido se opuso terminantemente a la formación de una gran Unión Aduanera Europea, se debió principalmente a que sus relaciones todavía muy significativas con la Commonwealth podrían haberse visto seriamente afectadas.

Otro de los casos que se presentaron fué en el año de 1955 cuando se constituyó la Comunidad Económica Europea (C.E.E.), pero aquí en el año de 1961, el Reino Unido solicitó formalmente pasar a ser miembro de pleno derecho de la C.E.E. pidiendo tan sólo un plazo para liquidar paulatinamente sus relaciones comerciales con el resto de la Commonwealth y así con la entrada definitiva el 1.º de enero de 1973 a la Comunidad Económica Europea, se confirmó la referida actitud del Reino Unido frente al futuro de la Commonwealth.

Por otra parte los otros miembros del área preferencial - buscan sus propios caminos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda están cada vez más interesados en sus relaciones -- económicas con los Estados Unidos de Norteamérica y con - Japón. Y los países subdesarrollados de la Commonwealth - vuelven sus ojos a otros proyectos, fundamentales a la -- UNCTAD.

(b).- TERRITORIOS DE LA UNION FRANCESA.

Estos tuvieron su origen al terminar la segunda Guerra -- Mundial, cuando Francia transformó jurídicamente su Imperio Colonial en lo que llamó UNION FRANCESA en las que -- comprendía a sus territorios y departamentos ultramarinos.

Entre todos esos territorios había una red de preferen-- cias comerciales de doble vía, las mismas que fueron admi tidas y registradas en el GATT. Sin embargo a partir de - 1957 ésta área preferencial experimentó nuevas transforma ciones con motivo de la Comunidad Económica Europea, de - lo cual se desprendió que las antiguas posesiones france- sas pasaron a ser países asociados (LOS E.A.M.A.), que tu vieron el carácter de elementos de una zona de libre co-- mercio C.E.E. - E.A.M.A. que se consagró oficialmente en la convención de Yaundé en el año de 1963.

De ésta manera, la antigua Zona de Preferencias de Fran-- cia se había convertido en una zona de libre comercio, en la que una parte está la Comunidad Económica Europea co-

mo conjunto y por otra parte 18 países (ahora independientes políticamente) de Africa y Madagascar. Esta zona de libre comercio cuenta con características que se asemejan a la anterior área preferencial.

(c).- PREFERENCIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS CON FILIPINAS Y -
OTROS TERRITORIOS DEPENDIENTES DE ESTADOS UNIDOS.

Con respecto a éstas preferencias es bien poco lo que puede decirse por que por ejemplo en el caso de Filipinas las preferencias cesaron en 1975, Puerto Rico y las Islas Vírgenes se encuentran prácticamente dentro del Territorio -- Aduanero de los Estados Unidos de Norteamérica.

(d).- PREFERENCIAS LATINOAMERICANAS.

Los viejos tratados preferenciales de Chile con Argentina, Bolivia y Perú mismos que fueron reconocidos en El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en el año de 1947, han perdido ya toda relevancia, al subsumirse dentro del proyecto de A.L.A.L.C. (Hoy A.L.A.D.I.), con la creación de una Zona de Libre Comercio entre los países del cono -- sur de Sudamérica (Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina, y Chile y se invitó a participar en ellas el resto de Sudamérica).

En definitiva y tras una negociación relativamente breve -- nació la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, siendo substituída actualmente por la A.L.A.D.I., que se cons-

tituyó en Montevideo Uruguay en Diciembre de 1980.

(e).- Finalmente en el momento de suscribirse el Acuerdo General se reconoció asimismo el sistema de preferencias entre la Unión Aduanera Siriolibanesa (hoy disuelta), Palestina y Transjordania. Este sistema preferencial también ha perdido toda su vigencia.

Como se ha visto todas las áreas preferenciales históricas han venido perdiendo importancia o han ido transformándose en entidades de mayor consistencia.

3.2.- ZONAS DE LIBRE COMERCIO Y LAS UNIONES ADUANERAS.

ZONAS DE LIBRE COMERCIO.-

Estas zonas pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la Unión Aduanera. Si los sistemas preferenciales de doble vía pertenecen ya prácticamente al pasado y se encuentran congelados en el GATT, por lo que respecta a las Zonas de Libre Comercio son formaciones poco estables, que se crean con el carácter de transitorio y que por razón o fuerza de los hechos tienden a convertirse en uniones aduaneras o con el tiempo a desaparecer.

(14)**. ZONA LIBRE DE COMERCIO - CONCEPTO: Es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre-

(14)**. RAMON TAMMAMES "Estructura Económica Internacional
Página 175 Editorial Alianza.

si, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio".

La constitución de estas zonas de libre comercio está regulada por el artículo XXIV del GATT donde se establecen las condiciones básicas, que son las siguientes:

-) Que se liberen las trabas para lo sustancial del comercio entre los países miembros (esto para diferenciarlas claramente de las áreas preferenciales), y es conveniente que la liberación, conforme a un plan se haga en un plazo de tiempo razonable, traducándose esto en no demasiado largo.

Supuestamente, la formación de zonas de libre comercio sólo era posible entre países que se encontraban en un grado de desarrollo alto, pero en tiempo reciente éstas zonas de libre comercio se han implantado por países menos desarrollados, pero con un carácter de transitorio por la razón siguiente, en el transcurso del tiempo los países miembros de estas zonas si desearan expandir sus actividades más allá de sus lindes tradicionales tropezarían con los obstáculos derivados del nivel de los derechos del arancel exterior de un copartícipe de la zona.

Al iniciar o ampliar su industrialización cualquiera de los Estados miembros de la zona se hace necesario, pues, ir al establecimiento de una tarifa exterior común, o la elevación de una cierta barrera frente a determinados copartícipes, lo cual equivaldría a la transformación de la-

zona de libre comercio.

De las Zonas de Libre Comercio que existen en sentido estricto son las de E.F.T.A. (European Free Trade Association o Asociación Europea de Libre Comercio). La Zona de Reino Unido - Irlanda y la Zona Australia - Nueva Zelanda y las que existen en A.L.A.D.I.

UNIONES ADUANERAS.

Las Uniones Aduaneras, constituyen la integración de dos ó más economías nacionales. Una unión aduanera supone:

1).- La supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen dicha Unión.

En este primer aspecto la Unión Aduanera coincide con las Zonas de Libre Comercio, en lo que se le conoce con el nombre de DESARME ARANCELARIO Y COMERCIO, pero por otro lado la Unión Aduanera significa además la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. A este elemento se le dá el nombre de Tarifa Exterior Común (T.E.C.), que viene siendo precisamente lo que diferencia de las Zonas de Libre Comercio, donde subsisten los distintos aranceles nacionales, donde subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros.

El Artículo XXIV del GATT, consagra la Unión Aduanera artí

culo que al texto dice:

(15)*. A los efectos del presente acuerdo, se entenderá - por territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

Las disposiciones del presente acuerdo no deberán entenderse en el sentido de obstaculizar:

(a).- Las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo".

(b).- Aquí las partes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participan libremente en tales acuerdos. También se reconoce que el establecimiento de una unión aduanera o de zona de libre comercio debe de tener como finalidad facilitar el comercio entre los territorios constituidos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.

(15)* ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. ARTICULO XXIV.

Por consiguiente no se impide que entre los territorios de las partes contratantes, establezcan una unión aduanera o una zona de libre comercio, como también se puede constituir acuerdos provisionales necesarios para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de la zona de libre comercio, lo notificará sin demora alguna a las partes contratantes, facilitando en lo que concierne a la unión ó zona en proyecto, las informaciones para que las partes contratantes lo sometan y formulen las recomendaciones que se estimen pertinentes.

CONCEPTO:

UNION ADUANERA.- Es la substitución de dos o más territorios aduaneros por un sólo territorio aduanero, de manera que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, sean eliminadas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios y que cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio de los territorios que no estén comprendidos en la unión derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos.

De lo anterior la unión aduanera difícilmente puede darse en la realidad, pues establecida la libertad de comercio - sin barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas - dentro de una unión, es inevitable la aparición de una serie de problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte etc., se observa que la unión aduanera, cuando se consolida efectivamente, da como resultado necesario aumento en una unión económica.

Como lo antecede de esto se pueden citar a las uniones --- aduaneras del siglo pasado en Europa como por ejemplo ---- Unión Aduanera Alemana y Unión Aduanera Italiana fundamentalmente.

Y en las uniones aduaneras económicas de este siglo se pueden mencionar las de BENELUX, COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO; éstas fueron planteadas desde un principio como verdaderas uniones económicas - en las cuales el establecimiento de la unión aduanera aparece únicamente como uno de los elementos de la unión esto con un carácter básico, pero no como el objetivo de más -- difícil consecución.

3.3 Aquellas excepciones, que son taxativamente aprobadas - por los dos tercios de las partes contratantes.

Esta excepción se encuentra prevista o regulada por el artículo XXV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros -

y Comercio.

Y que dice: (16)*. I.- Los representantes de las partes - contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la - ejecución de las disposiciones del presente acuerdo que - requieran una acción colectiva y, en general, para facili- - tar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus - objetivos.

Cada vez que se mencionan en él a las partes contratantes - obrando colectivamente se designan con el nombre de Partes - Contratantes.

(a).- En circunstancias excepcionales distintas de las pre - vistas en otros artículos del Presente Acuerdo, las partes - contratantes podrán eximir a una parte contratante de al - guna de las obligaciones impuestas por el presente acuerdo, - pero a condiciones de que sancione esta decisión una mayo - ría compuesta por los dos tercios de los votos emitidos y - de que esta mayoría represente más de la mitad de las par - tes contratantes.

Un ejemplo de estas clase de excepciones fué la autoriza - ción obtenida por los Estados Unidos de Norteamérica para - suprimir las barreras arancelarias a la importación de -- piezas y partes de automóviles de procedencia Canadiense - en base a las fuertes relaciones técnicas y financieras en

(16)*. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELLES ADUANEROS Y COMER - CIO - Artículo XXV.

tre las industrias automovilísticas de ambos países.

Otro caso que también deberá ser objeto de este tipo de --
excepción es el de los Acuerdos Preferenciales bilaterales
de la Comunidad Económica Europea con países del Area Medi-
terránea, ya que en un principio van en contra del trata-
miento de la Nación más Favorecida.

3.4 EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS S.G.P.

Este tipo de preferencias también considerado como una --
excepción a la aplicación de la Cláusula de la Nación más-
favorecida. Básicamente el Sistema Generalizado de Prefe-
rencias constituye un mecanismo de derecho económico inter-
nacional que tiene por finalidad posibilitar la entrada de
productos manufacturados originarios de los países subdesa-
rrollados a los mercados de los países industrializados --
sin condiciones de reciprocidad.

La administración institucional del S.G.P. está a cargo --
del Comité Especial de Preferencias de la Junta de Comer-
cio y Desarrollo como órgano permanente de las conferen-
cias mundiales de Naciones Unidas de Comercio y Desarrollo
(UNCTAD).

En el mes de junio de 1971, el GATT debió aceptar esta ex-
cepción a la Cláusula de la Nación Más Favorecida, para --
que esta no operara respecto de los países en desarrollo -
favorecidos por el S.G.P. que son adherente al Convenio, -
cuando las preferencias generalizadas debieron actuar.

Los países en vías de desarrollo hicieron posible el consenso de aceptar las proposiciones de los desarrollados otorgantes, los que estaban descritos con suficiente generalidad como para comprender cuestiones no resueltas y cediendo a los puntos de vista de los países otorgantes virtualmente sobre casi todas las cuestiones fundamentales, como la cobertura limitada de productos, mecanismos de salvaguardia unilaterales, elección interna de los beneficios la duración de diez años y ambigüedad de medidas específicas que se formarían en favor de los países menos desarrollados, éstos aspectos eran los puntos importantes que ofreció el S.G.P. iniciando su funcionamiento en 1971 y 1972.

CONCEPTO - S.G.P.

(17)**. "Es la franquicia o rebaja arancelaria, que sin la calidad de recíproca, conceden los países desarrollados a los en desarrollo para intensificar el flujo comercial desde éstos a aquellos países fundamentalmente sobre productos manufacturados y semimanufacturados". Se trata de un estímulo unilateral, no negociado, concedido por los países desarrollados a los en desarrollo.

Dentro de esta excepción se dice que los objetivos del sistema generalizado de preferencias, se resumen en los siguientes:

(17)**. EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS. LIC. VICENTE QUEROL CABRERA.- Editorial Guma, S.A. Pag. 24.

a). Aumentar los ingresos de exportación de los países en vías de desarrollo.

b). Promover su industrialización abriendo mercados para producciones elaboradas o semielaboradas, y

c).- Acelerar los índices de crecimiento económico.

CARACTERISTICAS DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.

a). Es Generalizador.- En cuanto se otorga prácticamente a todos los países desarrollados.

Asimismo, es generalizado en cuanto se otorga para los países en desarrollo pretendidamente en su totalidad, lo que no obsta a que, en este aspecto, los otorgantes manejen como un instrumento de política comercial y hagan las inclusiones de acuerdo a sus intereses y posiciones políticas.

b). Preferente. De acuerdo a definición, el S.G.P. sienta preferencias, esta es franquicias o rebajas arancelarias, que los países desarrollados otorgan a los en desarrollo.

Se trata de mejorar substancialmente las condiciones arancelarias ordinarias en vigor, en beneficio de los países en desarrollo. No se trata, necesariamente, de que los productos deban ingresar libre de derechos al país otorgante que la preferencia se concreta en forma más efectiva cuando el beneficio se proyecta en la eliminación del impuesto

a la importación.

c). No Discriminatorio. El carácter de generalizado hace necesario que, a la vez el S.G.P., sea no discriminatorio, que se extienda efectivamente a todos los países en desarrollo.

Lo contrario distorciona el sistema. Provoca en los países discriminados una posición anticompetitiva de los productos, y que, junto a sus limitaciones propias, estará la de competir con los otros países en situaciones menos arancelaria. La discriminación no sólo aparece respecto de los países en desarrollo más bajo, sino en cuanto los en desarrollo más alto, que por lo tanto no tienen las características propias de los desarrollados y que se ven afectados por medidas tales como la graduación que es la eliminación paulatina de un país de beneficio.

d). Unilateral y Autónomo. Tanto en su establecimiento, como en su extensión, inclusión y eliminación de productos, como en todos sus aspectos orgánicos, el sistema es producto no de una convención ni de una negociación sino de la mera voluntad unilateral del país otorgante.

e). No Recíproco.- La no reciprocidad es otro principio básico del S.G.P., vinculado a su carácter de generalizado, y no discriminatorio.

La no reciprocidad se refiere a que el país desarrollado -

otorgante no debe exigir retribución alguna por el hecho de dar la preferencia.

f). Se refiere fundamentalmente a productos manufacturados y semimanufacturados.

El S.G.P. fué concebido para que, mediante la apertura de los mercados de los países desarrollados, se intensificara el comercio de los países en desarrollo hacia aquellos y, de este modo, se coadyuvara el desarrollo económico de los beneficiarios.

Para lograr esa finalidad el énfasis debe imponerse en que el beneficio recaiga sobre productos que pudieren significar creación o intensificación de áreas de la manufactura o a lo menos semimanufacturada.

g). Temporal.- Al crearse el S.G.P. se estimó que el plazo de 10 años era suficiente para alcanzar los objetivos.

Actualmente son prorrogables por un período de 10 años más.

h). Limitado. No todos los esquemas, pero si la mayoría de ellas no aceptan ilimitadamente el beneficio. Por tanto, - esta característica no es de la esencia del sistema, los esquemas en particular pueden aceptar que las importaciones bajo el S.G.P. se hagan sin limitaciones del beneficio. Sin embargo, los esquemas suelen limitar los efectos del S.G.P. mediante medidas no arancelarias, como contingente,

límites máximos y exclusiones por necesidad competitiva, así como salvaguardia o cláusula de escape.

CAPITULO CUARTO

PARALELO DE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA CON EL- SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.

4.1 - Semejanzas

4.2.- Diferencias

C A P I T U L O I V

4.- PARALELO DE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA CON EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS. (S.G.P.).

Es importante después de haber hecho referencia al S.G.P. - como una de las excepciones que reconoce la cláusula de la Nación Más Favorecida, hacer un estudio comparativo del -- S.G.P. y de la cláusula ya que éste sistema es una forma - de preferenciar productos.

4.1.- S E M E J A N Z A S.

a).- La primer semejanza del S.G.P. con la cláusula de la Nación Más Favorecida, es que ambos son preferencias- traduciéndose esto, en que los dos otorgan beneficios a los productos originarios de los países que son par- te, en cada caso del S.G.P. y por otro lado de los -- signatarios o partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), ya que - la Cláusula está reconocida e incluida dentro del ar- tículo primero de dicho acuerdo.

b).- Los dos son rebajas, pueden ser franquicia en determi- nado momento, refiriéndose en este aspecto a que como consecuencia de que ambos sistemas otorgan beneficio- a sus partes, éstos beneficios pueden ser entre otros rebajas arancelarias, (el pago de menor impuesto a --

los productos que exportan los países beneficiados), -- siendo por ésta en determinado momento franquicia, -- por la rebaja o disminución de derechos o pagos de al gún impuesto.

- c).- Los dos sistemas aumentan los flujos comerciales por esa circunstancia. Se aumentan las actividades comerciales de los países beneficiados, teniendo gran auge en gran medida las exportaciones e importaciones de los productos que se benefician, con motivo de esos beneficios y facilidades que se les otorga.
- d).- Los dos sistemas mejoran la competitividad del producto. Esto se logra como consecuencia de que los productos que están preferenciados tiene que competir en el mercado extranjero, con los productos de otros países que acuden con sus productos, se ven obligados a lograr una mejor calidad de sus productos, para que con esto sus productos sean preferidos.
- e).- Tanto el sistema generalizado de preferencias como la cláusula de la Nación Más Favorecida, están contenidos en su calidad de mecanismos arancelarios en el arancel aduanero.

4.2.- D I F E R E N C I A S

- a).- La primera gran diferencia que se encuentra es relativa al tiempo, ya que la cláusula de la Nación Más Favorecida tiene mucha antigüedad y el sistema general

zado de preferencia en relación con este punto es reciente. Además la Importancia que la Cláusula ha tenido como pilar fundamental del GATT, le confiere una característica propia que la distingue de toda otra preferencia.

b).- La Cláusula de la Nación más Favorecida, no se refiere únicamente a situaciones arancelarias sino concesiones favor, privilegios o inmunidades, que superan el plano arancelario, situación que se desprende del propio concepto de la Cláusula que consagra el artículo primero del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

En tanto que el sistema generalizado de preferencias es totalmente arancelario.

c).- La cláusula de la Nación más Favorecida, no tiene un plazo de vencimiento (no tiene vigencia) en tanto que el Sistema Generalizado de Preferencias si tiene tiempo de vigencia que es de 10 años, lo que no significa que no sea prorrogable o que pueda ampliarse.

d).- La Cláusula de la Nación más Favorecida otorga sus preferencias a toda clase de productos.

En tanto que el Sistema Generalizado de Preferencias fué establecido para abarcar fundamentalmente productos manufacturados, ya que estimulando la producción y la exportación de estos productos se incentivaría el -

desarrollo, pero para no excluir del sistema a los países de menor desarrollo que no poseen ese tipo de productos, se incluyó a los productos primarios.

c).- La Cláusula de la Nación más Favorecida es negociable, es producto de una convención que se expresa en un tratado o en un convenio como se expuso que la Cláusula - para el GATT, es un instrumento fundamental. Con similar importancia aparece, también en los tratados de integración económica.

En tanto que el Sistema Generalizado de Preferencias - es Unilateral.

En otro sentido, el S.G.P., es una preferencia dada -- por los países desarrollados a los países en desarro-- llo.

La cláusula de la N.M.F. lo es entre países sin distinción de su nivel de desarrollo.

f).- La Cláusula de la Nación más Favorecida, no tiene ni-- vel alguno de aprovechamiento, el sistema generalizado de preferencias tiene niveles máximos de aprovechamiento, o de utilización como pueden ser cuotas, contingentes, salvaguardias.

g).- El Sistema Generalizado de Preferencias, es un grado - de rebaja del arancel aduanal, superior a la de la --- Cláusula de la Nación más Favorecida, aunque pueden --

coincidir.

Incluso, el arancel general puede igualar al arancel de la cláusula. Lo ordinario es que el arancel de la Cláusula de la Nación más Favorecida sea, a lo menos, un tercio más alto que el del Sistema Generalizado de preferencias, y ésto debe significar una rebaja arancelaria más profunda que toda otra.

CAPITULO QUINTO

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y

LOS PRODUCTOS MEXICANOS

5.1-Fuente de esta preferencia; 5.2-Diferentes convenios y tratados suscritos por México al respecto; 5.3-- Estudio especial sobre la cláusula - de la Nación Más Favorecida en ALADI.

C A P I T U L O V.

5.- LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y LOS PRODUCTOS MEXICANOS.

5.1.- FUENTE DE ESTA PREFERENCIA.

Respecto de México, con el tratamiento de la Cláusula de la Nación Más Favorecida y en virtud de que México no es signatario del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), no tiene esa preferencia con el total de los sesenta y seis miembros o signatarios de dicho acuerdo.

Por tal motivo, México para el tratamiento o preferencia de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, lo realiza a través de tratados ó Convenios Internacionales, que pueden ser MULTILATERALES O BILATERALES.

a).- MULTILATERAL.- Es el único que celebra México en este aspecto y es el celebrado con los países miembros de ALADI; denominado:

TRATADO DE MONTEVIDEO.- Celebrado en Montevideo Uruguay en el mes de agosto de 1980, y en el cual son miembros los siguientes gobiernos:

- a).- República de Argentina.
- b).- República de Bolivia
- c).- República Federativa del Brasil.
- d).- República de Colombia.

- e).- República de Chile.
- f).- República del Ecuador.
- g).- Los Estados Unidos Mexicanos.
- h).- República del Paraguay
- i).- República del Perú.
- j).- República Oriental del Uruguay.
- k).- República de Venezuela.

Conviene señalar que al suscribir el presente tratado, el cual sustituirá, conforme a las disposiciones en el mismo contenidas, al tratado que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Por el presente Tratado las Partes contratantes, prosiguen el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico - social, armónico y equilibrado de la región y para tal motivo instituyen la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El principal objetivo del proceso de integración a largo plazo, será el establecimiento en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano.

Los principios que los países miembros tomarán en cuenta para la aplicación del presente tratado y en la evolución hacia su objetivo final serán los que consagra el artículo 3o., de dicho tratado y que se refieren a lo siguiente:

- a).- "Pluralismo, sustentando en la voluntad de los países

miembros para su integración, por encima de la diversidad que en materia política y económica pudiera existir en la región.

b).- Convergencia, que se traduce en la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial, mediante negociaciones periódicas entre los países miembros en función del establecimiento del mercado común latinoamericano.

c).- Flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la concentración de acuerdos de alcance parcial, regulada en forma compatible con la consecución progresiva de su convergencia y el fortalecimiento de los vínculos de integración.

d).- Tratamientos diferenciales, establecidos en la forma en que cada caso se determine, tanto en los mecanismos de alcance regional como en lo de alcance parcial, sobre la base de tres categorías de países, que se integrarán tomando en cuenta sus características económico estructurales.

Dichos tratamientos serán aplicados en una determinada magnitud a los países de desarrollo intermedio y de manera más favorable a los países de menor desarrollo económico relativo; y

e).- Múltiple, para posibilitar distintas formas de concen-

tación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando todos los instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional”.

Para el cumplimiento de las funciones básicas de la Asociación los países miembros establecen un área de preferencias económicas.

Para un mejor entendimiento se señalan la diferencia entre acuerdo de alcance regional y acuerdo de alcance parcial; siendo:

ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL: Son aquellos en los que participan todos los países miembros.

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL: Son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros.

Estos acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio.

Dentro de este tratado Multilateral, es importante mencionar que la Asociación Latino Americana de Integración ---- (ALADI) gozará de:

a).- Personalidad Jurídica.

b).- Inmunidades; y

c).- Privilegios.

TRATADO DE MONTEVIDEO 1980.- Artículo Tercero.

Por lo referente a la personalidad jurídica de la Asociación, tendrá capacidad para:

- a).- Contratar;
- b).- Adquirir los bienes muebles e inmuebles indispensables para la realización de sus objetivos y disponer de --- ellos.
- c).- Demandar en juicio.
- d).- Conservar fondos en cualquier moneda y hacer las transferencias necesarias.

Respecto de la personalidad jurídica de la ya desaparecida-Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el artículo - 54 del Tratado dice: "La personalidad jurídica de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, establecida por el tratado de Montevideo suscrito el 18 de febrero de 1960, -- continuará, para todos sus efectos, en la Asociación Latinoamericana de Integración. Por lo tanto desde que entre en vigencia el presente tratado, los derechos y obligaciones - de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio corresponderán a la Asociación Latinoamericana de Integración".

Respecto de los Tratados Bilaterales que celebra México, -- con el trato de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.-

TRATADO DE MONTEVIDEO - 1980 Artículo 54.

Son los que celebra con un determinado país y en el cual, - trata la cláusula de la Nación Más Favorecida.- Convenios- tratados a que se hace referencia en el siguiente punto.

5.2.- DIFERENTES CONVENIOS Y TRATADOS SUSCRITOS POR MEXICO
AL RESPECTO.-

De los convenios que México ha celebrado y que concede el- trato de la Nación Más Favorecida con diferentes restric- ciones son los siguientes:

a).- REPUBLICA DE COSTA RICA.- 4 de febrero de 1946.

SINTESIS DE LAS PRINCIPALES CLAUSULAS.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida, en derechos de Aduana y de Derechos Accesorios, el modo de per- cepción de los derechos, así como para las reglas, - formalidades y cargas a que puedan ser sometidas las operaciones de aduanas.

(2).- Si el Gobierno de E.U.M. o el de Costa Rica estable- ce o mantiene una agencia, u otorga privilegios ex- clusivos a cualquier agencia para importar, exportar vender, distribuir o producir cualquier artículo, se concederá al gobierno del otro país un tratamiento - justo y equitativo con respecto a las compras o ven- tas en el extranjero de la agencia mencionada.

(3).- Fomentar el desarrollo de las empresas navieras que-

hagan servicios entre los dos países que traten de la Nación Más Favorecida en todo lo relacionado con la navegación y facilidades portuarias.

b).- LA REPUBLICA ITALIANA. 15 de Septiembre de 1949.

- (1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en lo referente a derechos de aduana y todo derecho accesorio, condiciones de pago de los derechos y tasas tanto a la importación como a la exportación a la colocación de mercaderías en los almacenes fiscales, a los modos de verificación y análisis.
- (2).- Las altas partes contratantes podrán concertar, con objeto de facilitar la obtención entre sí de determinadas mercancías o servicios, arreglos ó convenios especiales de pago.
- (3).- Nada de lo estipulado en el presente convenio será interpretado como pedimento para que cualquiera de las partes contratantes aplique al comercio con otra parte contratante los regímenes generales de la Nación Más Favorecida.

c).- PAISES BAJOS (HOLANDA) - 27 de Enero de 1950.

- (1).- Tratamiento Incondicional de la Nación más Favorecida, en lo que concierne a derechos de aduana, cargas o impuestos accesorios, el modo de re

caudación o cobro de esos derechos y las reglas. Formalidades y cargas a que puedan ser sometidas las operaciones de aduana.

(2).- Ambos países se concederán recíproca e incondicionalmente el tratamiento de la Nación Más Favorecida en la aplicación, respecto de su Intercambio Comercial, de todos los aspectos de cualquier forma de control de los medios de pago o regulaciones cambiarias internacionales que tengan establecidos o establecieren en el futuro.

(3).- Cualquier desacuerdo entre ambos gobiernos relativos a la interpretación o aplicación de este convenio, en el que no se llegué a una solución satisfactoria por la vía diplomática será sometido al juicio de "La Corte Internacional de Justicia".

d).- REPUBLICA FEDERATIVA DE YUGOESLAVIA- 17 de Marzo de 1950.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida, para lo concerniente a los derechos de aduana y todo derecho accesorio, condiciones de pago de los derechos de importación y exportación; a la colocación de mercancías en almacenes fiscales, a los modos de verificación y análisis y a la clasificación aduanera de mercaderías en los almacenes fiscales.

(2).- Con el objeto de facilitar, estimular y desarrollar el intercambio comercial entre los dos países, los gobiernos de las partes contratantes -- convienen en formar dentro de los límites de sus disposiciones legales respectivas, medidas apropiadas para tal fin.

(3).- Los artículos cultivados, producidos ó manufacturados en cualquiera de las altas partes contratantes que se exporten al territorio de la otra parte, no serán sometidos en lo que se refieren a régimen aduanero. A derechos, tasas ó cargas distintas o más elevadas; ni a reglas o formalidades distintas o más onerosas que aquellas a que actualmente están sujetas o en el futuro fueren sometidos los productos similares de igual naturaleza, originarios de cualquier tercer país.

e).- SUIZA - 2 de Septiembre de 1950.

(1).- Cláusula de la Nación Más Favorecida respecto a derechos aduaneros, gravámenes a importaciones y exportaciones.

(2).- Cada una de las partes contratantes se compromete a tomar todas las medidas necesarias para garantizar de manera efectiva los productos naturales o fabricados originarios de la otra parte

contratante contra la competencia desleal que -
pueda existir en las transacciones comerciales.

f).- REPUBLICA DEL SALVADOR - 14 de Diciembre de 1950.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida para de
rechos aduaneros y derechos accesorios, el modo
de recaudación o cobro de esos derechos o impues-
tos y las reglas, formalidades y cargas a que -
puedan ser sometidas las operaciones de aduana.

(2).- Si el gobierno de los E.U.M. o el Gobierno de -
la República del Salvador establece ó mantiene-
una agencia exclusiva u otorga privilegios ex-
clusivos a cualquier agencia para importar, ex-
portar, vender, distribuir o producir cualquier
artículo, se concederá al comercio del otro ---
país un tratamiento justo y equitativo con res-
pecto a las compras o ventas en el extranjero de
la agencia mencionada.

(3).- Fomentar el desarrollo de líneas navieras nacio-
nales para el servicio de altura entre los terri-
torios respectivos, en materia de tal navegación
de altura y de facilidades portuarias, el trata-
miento incondicional de la Nación Más Favoreci-
da.

g).- REPUBLICA FRANCESA - 29 de noviembre de 1951.

(1).- Las altas partes contratantes se comprometen recíprocamente a extender inmediata e incondicionalmente a los productos originarios o de destinados a la otra parte contratante, todos los favores, ventajas, privilegios o inmunidades que en la actualidad conceden a los productos similares originarios o destinados a cualquier tercer país, cada una de las altas partes contratantes se compromete a tomar las medidas necesarias para garantizar de manera efectiva, los productos naturales o fabricados originarios de la otra parte contratante, contra la competencia desleal que puede existir en las transacciones comerciales.

(2).- Cada una de las partes contratantes se compromete a no aplicar a los productos importados del territorio de la otra parte, derechos diferentes o más elevados que aquellos que efectúen o en el futuro puedan afectar en el mercado interior a los productos similares de origen nacional.

h).- REINO DE GRECIA - 12 de abril de 1960.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida para lo que conviene a derechos de aduanas y todo derecho accesorio, a las condiciones de pago de los derechos y tasas, tanto a las importaciones co-

mo a las exportaciones, colocación de las mercancías en los almacenes fiscales a los modos de verificación y análisis y a la clasificación aduanera de las mercancías, a la interpretación de las tarifas y asimismo a las reglas, formalidades y cargas ó censura que pudieren estar sometidas las operaciones de aduana.

- (2).- Todas las ventajas, privilegios o inmunidades que han sido o sean acordadas en el futuro por una de las altas partes contratantes, en la materia citada, a los productos naturales ó fabricados originarios de otro país cualquiera, serán aplicados incondicional e inmediatamente y sin compensación a los productos de la misma naturaleza originarios de la otra parte contratante o destinados al territorio de esa parte.

11.- REPUBLICA DE INDONESIA 10. de Noviembre de 1961.

- (1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida, en lo que concierne a impuestos que grava tanto a las importaciones y exportaciones; derechos de aduana y todo derecho accesorio; depósito de mercancías en almacenes fiscales, interpretación y aplicación de las tarifas; reglas, formalidades ó cargas a que pudieran estar sometidas las operaciones de aduanas y abastecimiento de combustible y demás servicios a las embarcaciones matriculadas en cada una de las partes.

(2).- Cada una de las partes contratantes se compromete a tomar todas las medidas necesarias para -- evitar que en su territorio se empleen de manera abusiva, las patentes de invenciones y de mejoras, las de modelo y de dibujos industriales, las marcas, los nombres y avisos comerciales a condición de que sean debidamente protegidos y notificados por ella.

(3).- Las partes contratantes tomarán las medidas --- apropiadas para promover el comercio directo en tre sí, especialmente con los productos lista-- dos.

j).- REPUBLICA POPULAR DE POLONIA - 7 de Octubre de 1963.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en: Impuestos, Derechos Aduaneros y cualquier clase - aplicados a la importación y exportación, proce dimientos para cobrar tales impuestos, derechos y cargas; reglas y formalidades relativas a la- importación y exportación.

(2).- Si cualquiera de los Gobiernos impusiera dere-- chos consulares en relación con el Comercio mu-- tuo, éstos deberán ser limitados a costo aprox imado de los servicios prestados y serán fijados y no con proporción al valor de los productos.

(3).- Con el fin de facilitar la operación de este --

convenio los dos gobiernos deberán consultarse mutuamente, a petición de uno de ellos, para -- discutir cualquier problema que surja del conve nio ó relacionado con el comercio entre los dos países.

k).- REPUBLICA ARABE DE EGIPTO - 25 de Octubre de 1963.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida.

(2).- Las partes contratantes convienen en establecer un intercambio permanente de información comercial a través de los conductos gubernamentales correspondiente, o en su caso, por medio de las respectivas Cámaras Nacionales de Comercio o In dustria.

(3).- Cada parte permitirá a la otra celebrar en su territorio ferias ó Exposiciones de carácter co mercial, ya sea permanentes o temporales.

l).- REPUBLICA DE COREA - 12 de Diciembre de 1966.

(1).- Tratamiento incondicional de la Nación Más Favo recida.

(2).- Las partes contratantes deberán consultarse entre sí cuando sea necesario para sugerir procedimientos relativos al desarrollo comercial mutuo o superar dificultades que puedan surgir con

respecto al cumplimiento de las estipulaciones de este Convenio.

m).- EL JAPON - 19 de Diciembre de 1969.

- (1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en la aplicación respectiva de su intercambio comercial.
- (2).- Todos los pagos relacionados con el comercio entre las dos partes contratantes se harán en divisas libremente convertibles, de conformidad con las prácticas comerciales y bancarias aceptadas internacionalmente.
- (3).- Cada parte contratante dará una consideración benévola a las representaciones que haga la otra parte con respecto a cualquier asunto que surja de, ó esté relacionado con la aplicación del presente convenio.

n).- U.R.S.S. - 16 de abril de 1973.

- (1).- Tratamiento de la Nación más Favorecida en Derechos Aduaneros, impuestos y cargas que graven la importación y exportación; impuestos o cargas internas de cualquier clase que graven los bienes importados; todas las leyes reglamentarias y requisitos relativos a la venta internacional.

distribución o uso de artículos importados y reglamentos respecto a los pagos y cambios sobre el exterior.

(2).- Los productos importados con arreglo al presente convenio estarán destinados exclusivamente al uso o consumo del país importador. Sin embargo, en algunos casos, los productos podrán ser reexportados por una de las partes previa consulta de la otra.

(3).- Cada una de las partes contratantes contribuirá a importar en su país las mercancías del otro país y en particular de las mercancías relacionadas en las listas del convenio.

94.- REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA 22 de Mayo de 1974.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida sobre la concesión de licencias de exportación e importación los derechos de aduana, otros derechos e impuestos que rigen los trámites aduaneros, así como el otorgamiento de divisas convertibles.

(2).- Ambas partes coinciden en que las transacciones comerciales entre los dos países se efectuen o intervenga un tercer país.

(3).- Los buques que viajen con la bandera de los países contratantes, gozarán de las mismas ventaja--

jas que los buques, tripulaciones y manejo de -
cargas de cualquier tercer país.

o).- REPUBLICA SOCIALISTA DE RUMANIA - 25 de Octubre de 1974.

(1).- Trato de la Nación más Favorecida en lo referente
te al régimen para el otorgamiento de licencias
de exportación e importación; tarifas aduaneras
y lo impuestos aplicados a la importación y ex-
portación de mercancías; métodos para tales ta-
rifas e impuestos y tarifas o cualquier impues-
to interno de toda clase y las transferencias -
de fondos efectuadas para reglamentar las importa
ciones y exportaciones.

(2).- Las transacciones comerciales entre los dos países,
se efectuará en lo posible directamente, o
sea sin servicio de intermediarios o represen--
tantes comerciales no nacionales de México ó Ruma
nia que tengan su domicilio sede en el terri-
torio de un tercer país.

(3).- Las partes contratantes acuerdan intercambiarse
anualmente listas informativas de mercancías --
que estén interesados en exportar al territorio
de la otra parte contratante y a las cuales se les
dará la conveniente divulgación.

p).- REPUBLICA SOCIALISTA DE CHECOSLOVAQUIA - 15 de noviembre
bre de 1974.

- (1).- Trato de la Nación Más Favorecida en lo referente al régimen para el otorgamiento de licencias de exportación e importación de gravámenes aduaneros; forma de pago relacionado con importación y exportación, transporte y formalidades administrativas que apliquen en su comercio con cualquier otro país.

- (2).- Propiciar por el intercambio entre los dos países el equilibrio, que las corrientes de exportación de México hacia checoslovaquia estén constituidas por artículos manufacturados y semimanufacturados de interés común. Checoslovaquia colaborará al proceso de desarrollo económico e industrial de México a través de la exportación de complejos y plantas industriales, maquinaria, equipos industriales y repuestos necesarios para lo mismo, incluidas: la transferencia de tecnología, la cooperación industrial la asistencia técnica correspondiente de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes en cada país.

- (3).- Las partes contratantes aseguran protección adecuada contra las formas de competencia desleal y cuidarán que las mercaderías de importación y exportación no registren indicaciones que puedan inducir a error en cuanto a país de origen-materia, genero o calidad de las mismas.

q).- REPUBLICA POPULAR DE HUNGRIA - 28 de Abril de 1975.

- (1).- Trato de la Nación más Favorecida en todo lo -- que se refiere al régimen para el otorgamiento de licencias de exportación e importación en la esfera de gravámenes aduaneros tasas y cargas - fiscales de cualquier tipo.
- (2).- Las transacciones comerciales entre los dos paí-- ses se efectuarán en lo posible, directamente - sin servicios de intermediarios o representan-- tes comerciales no nacionales de México ó Hun-- gría.
- (3).- Todos los pagos entre la República Popular de - Hungría y México se efectuaran en divisas de li-- bre convertibilidad de conformidad con las Le-- yes, reglas y disposiciones vigentes que rijan-- en el momento de los pagos en cada uno de los - países, referente al régimen de divisas.
- (4).- Las disposiciones del presente convenio segui-- rán aplicandose hasta la total ejecución de to-- das aquellas operaciones comerciales que hayan-- sido formalizadas durante su vigencia.

r).- REPUBLICA DE JAMAICA - 3 de Julio de 1975.

- (1).- Cláusula de la Nación Más Favorecida en todo lo concerniente a gravámenes aduaneros, régimen pa

ra el otorgamiento de licencias de exportación o importación.

- (2).- Con el objeto de facilitar la aplicación del presente convenio las partes contratantes, acuerdan establecer una comisión mixta.
- (3).- Las transacciones comerciales entre los dos países se efectuará en lo posible, directamente ó sea sin servicios de intermediarios o representantes comerciales no nacionales de México ó Jamaica.

51.- REINO DE ESPAÑA - 14 de octubre de 1977.

- (1).- Trato de la Nación Más Favorecida en lo referente a Derechos Aduaneros y gravámenes de todo tipo aplicados a la importación y exportación -- acerca del tránsito, transbordo de los productos importados y exportados, impuestos que afectan directa ó indirectamente a los productos y servicios importados y exportados.
- (2).- Las partes auspiciarán y colaborarán en la realización de Ferias y Exposiciones.
- (3).- Reconocimiento de validez de los certificados oficiales.
- (4).- Constitución de una subcomisión Mexicano-Espa--

ñol de cooperación Económica y Comercial.

t).- REPUBLICA DE PORTUGAL - 28 de julio de 1980.

(1).- Tratado de la Nación Más Favorecida en sus relaciones comerciales respecto a:

a).- Gravámenes aplicables a la importación y exportación.

b).- Las reglamentaciones acerca del aforo del tránsito del almacenaje y el transbordo de los productos importados ó exportados.

c).- Los impuestos y demás gravámenes internos que -- afecten directamente o indirectamente los productos y servicios importados o exportados.

d).- Las restricciones cuantitativas y otras limitaciones no arancelarias referentes a la importación y a la exportación.

e).- Las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios incluidos al otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos.

(2).- Las partes se concederán recíprocamente las facultades necesarias para la organización de ferias, exposiciones y misiones comerciales para promover el desarrollo del comercio.

(3).- Constitución de una Comisión Mixta.

u).- REPUBLICA DE CANADA - 8 de febrero de 1983.

- (1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en Derechos Aduanales y en todos los Derechos, accesorios sobre la importación y exportación.
- (2).- Siempre que el Gobierno de uno u otro país se proponga imponer restricciones cuantitativas ó modificaciones sobre las importaciones de otro país, asignar cuotas a los países de importación o cambiar las cuotas existentes, dará aviso por escrito al otro Gobierno, proporcionándole adecuadas oportunidades para que se verifiquen con consultas mutuas de la acción propuesta.
- (3).- Si cualquiera de los dos Gobiernos estableciera o mantuviera oficialmente o de hecho restricciones, exportación, venta, distribución o de producción de un producto determinado, de tal manera que tales operaciones o transacciones se hayan realizadas o gestionadas exclusivamente por Instituciones u Organizaciones autorizadas, el Gobierno del país que establezca o mantenga tales restricciones o regímenes, conviene en que el resto de las compras o ventas en el exterior de tales agencias, el comercio del otro país recibirá tratamiento equitativo.

vi.- REPUBLICA POPULAR DE BULGARIA - 19 de mayo de 1983.

- (1).- Tratamiento de la Nación más Favorecida en lo concerniente al otorgamiento de licencias de ex

portación y de importación gravámenes diversos - tasas y cargas fiscales, Formas de pago de mercancías, navegación y facilidades portuarias.

- (2).- Creación de una Comisión Mixta Intergubernamental.
- (3).- Mantener el equilibrio de la Balanza en el Intercambio de Mercancías.
- (4).- Celebración de Ferias, Exposiciones y Misiones Comerciales.

5.3.- ESTUDIO ESPECIAL SOBRE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS-FAVORECIDA EN A.L.A.D.I.

Por lo que respecta a la cláusula de la Nación Más Favorecida en la Asociación Latinoamericana de Integración ---- (ALADI).

Esta se encuentra establecida y por lo tanto será aplicable a todos los países miembros de la Asociación.

La cláusula se encuentra regulada en el tratado de Montevideo de 1980 por los siguientes artículos:

(20)** Artículo 44.- Las ventajas, favores, franquicias, - inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro -

países miembros o no miembro, por desiciones o acuerdos que no estén previstos en el presente tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

Artículo 45.- Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios ya concedidos o que se concedieren en virtud de convenios entre países miembros o entre éstos y terceros países, a fin de facilitar el tráfico fronterizo regirán exclusivamente para los países que los suscriban o los hayan suscrito.

Artículo 46.- En materia de impuestos, trasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un país miembro gozarán en el territorio de los demás países miembros de un tratamiento menos favorable al que se aplique a productos similares nacionales.

Los países miembros adoptarán las providencias que, de conformidad con sus respectivas constituciones, sean necesarias para dar cumplimiento a la disposición precedente.

Artículo 47.- En el caso de productos incluidos en la preferencia arancelaria regional o en acuerdos de alcance regional o parcial, que no sean producidos o no se produzcan en cantidades sustanciales en su territorio, cada país miembro, tratará de evitar que los tributos u otras medidas internas que se apliquen deriven de la anulación o reducción de cualquier concesión o ventaja obtenida por cualquier país miembro como resultado de las negociaciones res

pectivas.

Si un país miembro se considera perjudicado por las medidas mencionadas en el párrafo anterior, podrá recurrir al Comité con el fin de que se examine la situación planteada y se formulen las recomendaciones que correspondan.

Artículo 48.- Los capitales procedentes de los países miembros de la asociación gozarán en el territorio de los otros países miembros de un tratamiento no menos favorable que - aquel que se concede a los capitales provenientes de cualquier otro país no miembro, sin perjuicio de las previsiones de los acuerdos que puedan celebrar en esta materia -- los países miembros, en los términos del presente tratado.

Artículo 49.- Los países miembros podrán establecer normas complementarias de política comercial que regulen, entre - otras materias, la aplicación de restricciones no arancelarias, el régimen de origen, la adopción de cláusulas de salvaguardia, los regímenes de fomento a las exportaciones y - el tráfico fronterizo."

" TRATADO DE MONTEVIDEO DE 1980.- Artículos 44, 45, 46 - 47, 48 y 49.*

C O N C L U S I O N E S

El trabajo que ahora concluye:

1).- Nos lleva a afirmar que la Cláusula es un mecanismo que facilita o agiliza las relaciones comerciales - internacionales y que se debe de emplear de acuerdo con las circunstancias y conveniencias de cada país que otorgue dicho tratamiento.

2).- La Cláusula de la Nación Más Favorecida, debe actuar como medio o vehículo que en forma general realice las reducciones arancelarias, representa la conjugación de dos principios liberales:

a).- El primero que es el de la necesidad que existe de liberalizar los intercambios comerciales en todo el mundo, y cuyo objetivo sea el de desaparecer los obstáculos que hagan más difícil la realización de actividades comerciales.

b).- Otro es el que se refiere específicamente al punto relativo de la No Discriminación, siendo esto que éste punto se adopte de una manera necesaria como una regla fundamental de equidad liberal.

Y como conveniencia es que éstos dos princi---

pios ó móviles se complementan y sus metas se unifican en uno sólo al expresarse en la cláusula.

- 3).- La Cláusula es un principio que forma parte de los acuerdos ó tratados multilaterales y bilaterales. Por éste motivo debe de entenderse la misma capacidad de negociación entre las partes que celebran dichos tratados.

Al no presentarse o suceder siempre ésta situación, el equilibrio o la justa negociación del acuerdo debe hallarse entonces compensado el trato de la Nación Más Favorecida con otras estipulaciones que sean de utilidad o provecho para las partes.

- 4).- Los países que no deseen, por evitar la discriminación con los países con que comercian, deberán evitar formar parte de tratados o compromisos, que después los obliguen a negociar su tarifa arancelaria y extender sus reducciones a terceros países por el trato de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Lo anterior no significa que los países en desarrollo por entender que son éstos, en este caso los que más se opondrían al trato de la Nación Más Favorecida, deban oponerse a la liberalización del Comercio-

Mundial. Su contribución a la liberalización del Comercio Mundial debe de hacerse en una forma progresiva y su adhesión al tratamiento de la Nación Más Favorecida deberá realizarse conforme convenga a sus intereses de desarrollo.

Las preferencias o rebajas arancelarias que se vayan otorgando por la reciprocidad entre países, en las que deberán irse eliminando los obstáculos a la importación de diferentes mercados de los países desarrollados para los artículos originarios de países en desarrollo, éstas preferencias deberán de irse complementando con otras reglas sobre otros aspectos que influyan en las relaciones internacionales y consecuentemente en el Comercio Mundial, con el objeto de estructurar el sistema que convierta los intercambios comerciales internacionales en el estímulo que sirva para el desenvolvimiento económico y social de los países en desarrollo.

5).- Mediante la inclusión de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en los tratados ó convenios con los diferentes países ya sean éstos desarrollados o en desarrollo, se irán alcanzando los objetivos que se fijan para cada caso y se logrará un mayor beneficio para las partes que configuren dichos acuerdos y así se seguirán acrecentando las relaciones comerciales internacionales.

B I B L I O G R A F I A

- 1º.- ALAYZA PAZ, SOLDAN LUIS "En torno a la cláusula de la Nación Más Favorecida" Editorial, Gil, 1938 Lima, Perú.
- 2º.- CASTELLS ADOLFO "La Cláusula de la Nación Más Favorecida" en las Relaciones Comerciales" Editorial Siglo XXI. 1977 México.
- 3º.- CURZON GERARD "Diplomacia del Comercio Multilateral" Editorial Fondo de Cultura Económica 1969 México.
- 4º.- DE LA PEÑA ROSA MARIA "Las Preferencias del Comercio Internacional"- U.N.A.M. 1980 México.
- 5º.- DELL, SIDNEY "Bloques de Comercio y Mercados Comunes" Fondo de Cultura Económica, - 1973 México.
- 6º.- FRIEDMAN, WOLGANG "La Nueva Estructura -- del Derecho Internacional" Editorial Trillas, 1967, México.
- 7º.- JAN OSMANČZYX EDMUN "Enciclopedia Mundial - de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas" Editorial - Fondo de Cultura, México 1976

- 8°.- PEÑA FELIX "La Cláusula de la Nación Más Favorecida en el Sistema Jurídico de A.L.A.L.C. - Derecho de la Integración Número 9, - Octubre de 1971 Buenos Aires, Argentina.
- 9°.- QUEROL CABRERA VICENTE "El Sistema Generalizado de - Preferencias" Editorial Gumma S.A.; 1982 México.
- 10°.- SEARA VAZQUEZ MODESTO "Introducción al Derecho In-ternacional" U.N.A.M. 1961; - México.
- 11°.- SEPULVEDA CESAR "Derecho Internacional" Edito-rial Porrúa, S.A., 1979, Méxi-co.
- 12°.- TAMAMES RAMON "Estructura Económica Interna-cional", Editorial Alianza. - 1978 Madrid.
- 13°.- WITKER VELAZQUEZ JORGE "El Gatt y sus Códigos de Con-ducta" Editorial Gumma, S.A.- 1982, México.
- 14°.- WITKER VELAZQUEZ JORGE PEREZ NIETO LEONEL "Aspectos Jurídicos del Comer-cio Exterior de México" Publi-cación del Banco Nacional de-Comercio Exterior, 1976 Méxi-co.
- 15°.- EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO" TOMO II Coeditores - Instituto Mexica-no de Comercio Exterior, Aca-demia de Arbitraje y Comercio Internacional, Siglo veintiue-no Editores. 1982, México.

T R A T A D O S

- | | |
|---|-------------------------------------|
| 1.- ALADI | Tratado de Montevideo Uruguay 1980. |
| 2.- MEXICO CON LA REPUBLICA ARABE DE EGIPTO | Octubre de 1963. |
| 3.- MEXICO CON LA REPUBLICA DE CANADA | Febrero de 1983. |
| 4.- MEXICO CON LA REPUBLICA DE COREA | Diciembre de 1966. |
| 5.- MEXICO CON LA REPUBLICA DE COSTA RICA | Febrero de |
| 6.- MEXICO CON LA REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA | Mayo de 1974. |
| 7.- MEXICO CON EL REINO DE-ESPAÑA | Octubre de 1977. |
| 8.- MEXICO CON LA REPUBLICA FRANCESA | Noviembre de 1951 |
| 9.- MEXICO CON EL REINO DE-GRECIA | Abril de 1960. |
| 10.- MEXICO CON LA REPUBLICA DE INDONESIA | Noviembre de 1961. |
| 11.- MEXICO CON LA REPUBLICA ITALIANA | Septiembre de 1949. |
| 12.- MEXICO CON EL JAPON | Diciembre de 1969. |
| 13.- MEXICO CON LA REPUBLICA DE JAMAICA | Julio de 1975. |
| 14.- MEXICO CON LOS PAISES -BAJOS (HOLANDA) | Enero de 1950. |

- 15.- MEXICO CON LA REPUBLICA
POPULAR DE BULGARIA Mayo de 1983.
- 16.- MEXICO CON LA REPUBLICA
POPULAR DE HUNGRIA Abril de 1975.
- 17.- MEXICO CON LA REPUBLICA
DE PORTUGAL Julio de 1980.
- 17-Bis.- MEXICO CON LA REPUBLICA
POPULAR DE POLONIA Octubre de 1963.
- 18.- MEXICO CON LA REPUBLICA
SOCIALISTA DE CHECOESLO
VAQUIA Noviembre de 1974.
- 19.- MEXICO CON LA REPUBLICA
SOCIALISTA DE RUMANIA Octubre de 1974
- 20.- MEXICO CON SUIZA Septiembre de 1950.
- 21.- MEXICO CON LA REPUBLICA
DEL SALVADOR Diciembre de 1950.
- 22.- MEXICO CON LA U.R.S.S. Abril de 1977.
- 23.- MEXICO CON LA REPUBLICA
FEDERATIVA DE YUGOESLAVIA Marzo de 1950.