



Universidad Nacional Autónoma de México

---

FACULTAD DE DERECHO

Estudio de la Cláusula de la Nación  
más Favorecida.

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN DERECHO

P r e s e n t a :

MANUEL ELIZALDI GUERRA



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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 esta 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.

A MIS PADRES:

Sr. D. Manuel Elizaldi Villarreal y

Sra. D. María de los Angeles Guerra de Elizaldi.

A MI ESPOSA:

Sra. Alicia Josefina Sosa de Elizaldi,  
y a mis hijos Manuel y Andrés Gerardo  
Elizaldi Sosa.

A MIS HERMANOS:

CATALINA MARIA, ALICIA SYLVIA, MARIA DE LOS  
ANGELES Y DR. ROBERTO ELIZALDI GUERRA.

ESTUDIO DE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA.

C A P I T U L A D O

INTRODUCCION AL TEMA

- A. Los Tratados Internacionales y sus efectos.
- B. La Regla "Res Inter Alios Acta".
- C. Excepciones a dicha regla.

CAPITULO PRIMERO

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA.

- A. Concepto.
- B. Naturaleza y objetivo.
- C. Antecedentes históricos.

CAPITULO SEGUNDO.

POSICION DE MEXICO EN LOS TRATADOS COMERCIALES BILATERALES.

CAPITULO TERCERO

CODIFICACION DE LAS REGLAS JURIDICAS DE LA CLAUSULA (O.N.U.)

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

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

INTRODUCCION AL TEMA.

- A. Los Tratados Internacionales y sus efectos.
- B. La Regla "Res Inter Alius Acta".
- C. Excepciones a dicha regla.

## A. LOS TRATADOS INTERNACIONALES Y SUS EFECTOS.

Antes de iniciar el presente estudio y para entrar en materia, deberemos dejar precisado lo que debe entenderse por tratados internacionales y cuáles son las finalidades -- que se persiguen. Igualmente debemos apuntar las formas en que se constituyen.

Ahora bien, una vez anotado lo anterior, señalaremos que a medida que las relaciones entre los países se vuelven más complejas y variadas, se hace más necesario el poder definir las con precisión con el objeto de influir eficazmente en ellos introduciendo modalidades en su interdependencia y disponiendo su acción futura. Esta necesidad se ve colmada cuando la fuente del compromiso internacional nace de un proceso contractual delimitado en alcance y tiempo no así cuando encuentra su origen en la tradición jurídica o bien en la costumbre que, a más de resultar de contornos imprecisos, - adolece de la característica más común de nuestros tiempos: - la mutabilidad.

De tal suerte que los tratados, convenios, acuerdos, suscritos por Estados responden a una voluntad de cada una de las partes de conformar su actuación de acuerdo con normas predeterminadas y que han de ser tan especializadas para cada caso como lo exija el problema que se pretende resolver. Esta posibilidad de afinar las estipulaciones es la que caracteriza a los tratados como instrumentos llamados a resolver las situaciones polifacéticas de la coexistencia interna



misos internacionales que, aunque en principio no exigibles, se encuentran confirmados por el principio Pacta Sunt Servanda. En algunos casos, sin embargo, la sanción que recae sobre el incumplimiento, resulta efectiva en cuanto que consiste en el retiro de los derechos inherentes a la calidad de miembro del acuerdo de asociación que se hubiera suscrito. Situación ésta más efectiva para asegurar la contribución del país signatario que cualquiera sanción de tipo moral que correspondiera exclusivamente a los principios consagrados por la costumbre, la doctrina o los principios generales del Derecho.

En el último tercio de nuestro siglo deberemos observar la consagración definitiva del enfoque contractual del Derecho Internacional que hará posible la armonización y reglamentación de la acción interestatal dirigida a la solución de los grandes problemas del mundo, entre los cuales, naturalmente, se encuentran en primer lugar el de la guerra. Esta acción ha de desplegarse valiéndose simultáneamente de todos los medios políticos, culturales y económicos.

Como observamos, existe una gran diferencia entre esta concepción de las relaciones internacionales madurada en las amargas experiencias del pasado y aquél principio consignado en las Doce Tablas; adversus hostem aeterna auctoritas esto.

Nos parece oportuno ahora dar algunas indicaciones respecto de la forma en que pueden definirse los tratados in

ternacionales por medio de los cuales se intenta alcanzar me  
tas tan esclarecidas.

Los convenios internacionales (cuya denominación: -  
tratados, convenciones, conferencias, arreglos, acuerdos no-  
tienen ninguna relevancia) pueden dividir o clasificar funda-  
mentalmente sobre dos criterios: 1) los tratados-contratos,-  
que son aquellos que crean una obligación jurídica que se ex  
tingue con su propio cumplimiento, y 2) los tratados-leyes,-  
que son los que establecen compromisos entre las partes que-  
los suscriben; pudiendo ser bilaterales, cuando intervienen  
dos Estados y multilaterales, cuando intervienen más de dos.  
Respecto a los temas que en ellos tratan o su objeto, pueden  
ser declaraciones sobre cuestiones políticas (como por ejem-  
plo, seguridad colectiva), sociales (como por ejemplo, las -  
resoluciones de la Organización Internacional del Trabajo, -  
los convenios sobre Asistencia Educacional o Cultural) y eco  
nómicos, que son los que se refieren a las condiciones del -  
intercambio económico a que se obligan las partes en cuanto-  
a tarifas arancelarias, cuotas de importación, pagos, inter-  
cambio monetario, financiamientos, status de cónsules, nave-  
gación, derechos de establecimiento, tráfico de cabotaje, co  
mbros por servicios, servicios de comunicaciones, concesiones  
de transportes, patentes y marcas, doble tributación, etc.

Algunos autores, como Martens, dividen los tratados-  
internacionales en políticos y socioeconómicos. Estos últi-  
mos comprenden los de comercio, que a su vez pueden subdivi-  
dirse en tratados de navegación y comerciales (el título más

usual en el pasado era el de "Tratados de Amistad, Navegación y Comercio".)

Los tratados de comercio pueden ser, de acuerdo con Von Martens, absolutos (o específicos) o bien relativos (o de formas). Los absolutos son aquellos tratados que contienen estipulaciones autónomas sin referencia a otro elemento o hecho y que se ajustan a las peculiaridades de la situación comercial que se pretende regularizar. Los tratados de comercio relativos tienen por características el de hacer depender el contenido real de lo estipulado de una relación, definida en el mismo tratado, con un hecho externo. De esta manera se habla de tratados de reciprocidad, de paridad, y finalmente, de "la Nación más favorecida".

Es claro que no siempre se ajustan los tratados internacionales a algunas de las categorías aludidas; lo más común es estar en presencia de un instrumento que refleje una combinación de estipulaciones específicas y relativas.

#### B. LA REGLA "RES INTER ALIOS ACTA".

Debemos decir en principio que los tratados no pueden producir efectos sino únicamente entre los Estados que los han concluido, de conformidad con la sentencia "res inter alios acta nec nocere nec prodere potest". De acuerdo con esta máxima, los tratados concluidos entre determinados Estados no pueden ser fuente de derechos ni de obligaciones para los Estados que no han tenido participación en su consu

mación.

Ahora bien, en algunos casos sin embargo, los tratados pueden surtir efectos respecto a terceros. Así tenemos ciertos tratados que configuran una postura jurídica objetiva tienden a forzar a los Estados no partícipes en el tratado, y al mismo tiempo a crear en su favor determinados derechos (tratados que establecen la neutralidad perpetua de un Estado o bien tratados relativos a algunas vías de comunicación internacionales, verbigracia, el canal de Panamá, el canal de Suez, etc.) Tenemos igualmente la cláusula de la nación más favorecida. Observamos que cuando esta cláusula figura en un tratado. Aquel Estado en cuyo favor se ha otorgado va a beneficiarse en forma automática de todos los privilegios que el otro contratante conceda a terceros Estados en virtud de otros tratados posteriores.

A decir verdad, no puede hablarse en sentido propio de creación de un derecho en favor de los titulares de la cláusula, porque cuando la ventaja otorgada a los otros Estados desaparezca, desaparecerá al mismo tiempo la otorgada a él mismo. El objetivo de esta institución - la cláusula de la nación más favorecida-, es prevenir la aparición de desigualdades, pero no crea derechos definitivos para los beneficiarios de ella, como es de suponerse.

### C. EXCEPCIONES A DICHA REGLA.

Es necesario señalar la diferencia que existe en - - cuanto a los efectos que deben surtir con respecto a las partes y los efectos respecto a terceros.

Así el tratado internacional otorga derechos e impone obligaciones a las partes contratantes. Se debe entender que es una regla de conducta obligatoria para los Estados - que lo suscriben y lo ratifican. Los pactos obligan al Estado en todo su territorio, por lo general, salvo el caso de - ciertas zonas o la aplicación a las colonias, si de esa manera se acuerda.

Ahora que existen tratados que, obligan al Estado en pleno, pero producen efectos con mayor intensidad sobre determinados órganos, como por ejemplo, los llamados tratados-administrativos-técnicos, que son aplicados por una dependencia específica en la esfera de sus atribuciones, como los - postales, los de comunicaciones, radiotelefónicas y radio- - electrónicas, los sanitarios, los de propiedad industrial. - Por otra parte, existen convenciones que se traducen en efectos para las personas, de una manera directa, como los de extradición, consecuentemente.

Igualmente los tratados producen efectos con respecto a terceros Estados, que no son partes ni pueden serlo. - Existen convenciones destinadas en forma exclusiva a afectar -favoreciéndolos o perjudicándolos- a terceros, aunque este tipo de tratados constituyen ya una auténtica excepción, co-

mo los de garantía. Finalmente, existe un grupo de tratados - que por virtud de un cierto mecanismo generan efectos con respecto a terceros ajenos, pero aquí se busca precisamente ampliar los efectos, de una manera jurídica. Como lo son los pactos de comercio en los que aparece la cláusula de la nación más favorecida. Esta fórmula tiene por objeto extender los beneficios que se concedieron a una nación por otro tratado, a la parte que está pactando, verbigracia, tarifas favorables.

Podemos afirmar que el motivo de la supervivencia de esta cláusula -que tuvo su florecimiento a fines del siglo - diecinueve-, está en que siempre ha sido un asunto de vital-interés para cada Estado que su comercio exterior reciba, de parte de cualquier otro Estado, un tratamiento tan favorable como el que concede aquél a otros Estados. Mediante ésto tratan de asegurarse garantías y privilegios mutuos, para no estar en competencia desventajosa. Por otra parte, la cláusula es un dispositivo que evita la necesidad de repeticiones - en los tratados.

Por último, señalaremos que la cláusula no estuvo - pensada para hacer frente a toda la complicada situación que emerge de los -sistemas económicos modernos y de la pluralidad múltiple de las relaciones internacionales y que, por -- tanto, la cláusula de la nación más favorecida tiende a desaparecer.

Debemos enfatizar que en principio los tratados no - pueden surtir efectos más que entre los Estados que los han- concluído, de acuerdo con la máxima res inter alios acta, co mo ya ha quedado apuntado con anterioridad.

CAPITULO PRIMERO.

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA.

- A. Concepto
- B. Naturaleza y objetivo.
- C. Antecedentes históricos.

## LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA.

Como ya hemos señalado, la cláusula de la nación más favorecida es una cláusula en virtud de la cual dos Estados se comprometen a hacerse beneficiar del trato más favorable que haya acordado o que en lo sucesivo puedan acordar a terceros Estados. Esta derogación a la regla "res inter alios acta" tiene un alcance limitado, puesto que el trato de nación más favorecida sólo se extiende al Estado beneficiario por virtud de una disposición convencional previa, en cuya elaboración ha intervenido, directamente, como parte contractual.

Ahora bien, entre las excepciones al principio de que los tratados sólo producen efectos entre las partes contratantes, la inserción de una cláusula de la nación más favorecida es un acuerdo o tratado que un Estado celebre con otro o a consecuencia de la cual el primero adquiere derechos o ventajas concedidos por ese otro a otros Estados, por ajustes en que el mismo primero no sea parte.

Sin embargo, nos parece que en lo anterior existe un engaño manifiesto. No es del ajuste o tratado a que fue ajeno un Estado que tuvo a su favor la cláusula de la nación más favorecida, de donde para él se derivan derechos o ventajas, sino de aquella estipulación en que fue parte. En virtud de esa cláusula, o mejor dicho, de su aceptación (en general bajo promesa de reciprocidad) es como él adquiere el derecho de reclamar para sí derechos o ventajas en tratados en que no participa.

Pero debemos entender que la cláusula de la nación más favorecida es aquella incluida en el texto de un tratado internacional suscrito entre varios países, representando -- que cualquier concesión otorgada en convenio posterior por uno de sus firmantes a otro que suponga mayores beneficios, se considerará automáticamente extendida a los demás.

Debe hacerse notar que la cláusula de la nación más favorecida puede representar, o bien un instrumento para la perpetuación de las ventajas actuales de que gozan los países desarrollados en el comercio mundial, o bien un estímulo para las exportaciones de los países en desarrollo que la suscriban si con su extensión se obtienen ventajas concretas de aquellos.

Casi siempre la cláusula de la nación más favorecida apunta a favores de orden comercial, o más bien, referentes a derechos sobre mercancías: derechos de entrada, de tránsito, de salida, etcétera. Pero también se aplica a favores de otra naturaleza.

En general es recíproca. Puede ser, sin embargo, unilateral y de ello es ejemplo el artículo 267 del Tratado de Versalles, que impuso a Alemania, sin reciprocidad, la obligación de extender simultáneamente e incondicionalmente, a todos los Estados aliados o asociados, cualquier favor, inmunidad o privilegio relativo a la importación, la exportación o el tránsito de mercancías, por ella concedido a cualquiera de dichos Estados o a cualquier otro país extranjero.

La cláusula puede presentarse también en forma absoluta o ilimitada, abarcando las ventajas concedidas a todos los demás Estados, y en forma limitada, referente a determinados Estados. En el primer caso es más frecuente, o más bien, la forma absoluta con ciertas restricciones que exceptúan el tráfico fronterizo o las relaciones con los países limítrofes.

Por último, la cláusula se divide también en simple o incondicional y condicional o cualificada. La primera es la más usual y comprende las concesiones hechas sin condiciones, esto es, gratuitamente o sin compensaciones. La segunda abarca las concesiones hechas contra otras concesiones o compensaciones equivalentes.

A falta de disposición expresa que indique la índole condicional o incondicional de la cláusula, los Estados Unidos de América, por su gobierno y por la jurisprudencia de sus tribunales, sustentaron siempre hasta hace unos años, -- que la condición se sobreentiende, es decir, que los favores concedidos en otros tratados pueden solamente ser reclamados por los Estados que los obtienen a consecuencia de la cláusula de la nación más favorecida, si dichos Estados llenaron las mismas condiciones o dieron iguales compensaciones mediante las que se otorgaron tales favores.

La argumentación norteamericana giraba alrededor del objetivo visado por la cláusula de la nación más favorecida. Tal objetivo es asegurar la igualdad de trato. Siendo así, -

no se debe suponer que un Estado puede reclamar gratuitamente los favores que otro concede onerosamente a un tercero, - pues ello no sería trato igual, sino trato más favorable.

La interpretación de la cláusula dada en general, - por los Estados europeos es justamente lo contrario de aquella antigua interpretación americana. Al paso de que en los Estados Unidos, la cláusula se consideraba siempre, en principio, como condicional, esto es, subordinada a una eventual compensación, entre los países de Europa se la consideraba - en principio, como gratuita, si no contiene disposición en - contrario, debe interpretarse como condicional aun cuando se sepa que los favores mirados fueron obtenidos por la tercera potencia sin compensación.

El sistema de que se extiendan a un Estado favores - ya concedidos a otros Estados es antiguo, y parece remontarse a finales de la Edad Media. Sin embargo, la aplicación - del concepto moderno de ese sistema, la cual abarca favores - ya concedidos y que en lo porvenir puedan concederse, data - de finales del siglo XVII o comienzos del XVIII. Con todo, - hasta la segunda mitad del siglo XIX no empezó a desarrollar - se ampliamente el sistema.

Como hemos de hacer posteriormente referencia de los antecedentes y desarrollo histórico de la cláusula de la nación más favorecida, por ahora nos concretaremos a señalar - que esta cláusula presenta ventajas e inconvenientes. Entre éstos, se mencionan los siguientes: la posición incierta y -

modable del Estado que goza del trato más favorecido; la restricción de la libertad de acción del Estado contratante. - Por dicha cláusula, asume el compromiso previo de extender - a un tercero los favores que desee conceder a otros.

Pero las ventajas superan a los inconvenientes. En--tre ellas sobresalen la igualdad de trato y uniformidad de - condiciones que la cláusula asegura normalmente.

## A. CONCEPTO.

Al adentrarnos en el análisis de nuestro trabajo, es necesario decir que en cuanto al concepto la cláusula de la nación más favorecida, hemos de proponer, después de considerar las definiciones de varios autores, la siguiente: "La cláusula de la nación más favorecida es una estipulación de Derecho Público Internacional por la cual un Estado se obliga a otorgar a su co-contratante aquel tratamiento que resulte más favorable a los intereses de éste de entre todos los que extiende o llegue a extender a terceros Estados".

De la definición que antecede se desprenden las siguientes notas características:

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

Efectivamente, la cláusula carece de realidad ya que sólo representa una fórmula silogística, expresable así:

I. El Estado A (otorgante) dá tratamientos específicos y definibles a países con los que guarda relaciones.

II. Entre dichos tratamientos puede reconocerse uno que representa el de más ventaja y que ha sido otorgado al tercerpaís X.

Por tanto, A extenderá a B un tratamiento cuando menos tan favorable como el que concede (o concederá) a X.

La cláusula no expresa a qué género de tratamiento pueda ser referida. Ciertamente, el tratamiento arancelario-frecuentemente se asocia a ella pero de ninguna manera agota su versatilidad. En efecto, la cláusula puede referirse a regímenes de impuestos al comercio exterior o a otros tipos de restricciones cambiarias, tratamientos en materia de navegación y comunicaciones, circulación de personas o cosas, de recho de establecimiento de negocios o la realización de actividades, derechos de autor o sobre la propiedad industrial.

Pero nosotros no vamos a extendernos tratando de - - transcribir las numerosas concepciones de los diversos tratadistas de la materia, ya que las definiciones son casi siempre imperfectas, tanto porque rara vez se apoyan en la totalidad de conocimientos que haría posible una definición impecable, como porque suelen formularse con un objetivo en mente que necesariamente empaña su limpidez y oscurece su sentido. Nosotros nos confesamos reos de ambas faltas: no nos ha sido posible agotar todo lo que se ha dicho y escrito sobre nuestro tema; por otra parte, la definición de la cláusula - que damos tiene por finalidad la de la exposición de nues- - tras ideas sobre sus características e implicaciones jurídicas.

## B. NATURALEZA Y OBJETIVO.

Como ya lo hemos señalado, la cláusula de la nación-más favorecida no siempre constituye la única disposición de un convenio económico. Muy frecuentemente se encuentra en --

compañía de otras disposiciones que dentro del conjunto de su estructuración se hallan equitativamente equilibrados.

Si la cláusula ha sido sólo una de las varias metas del tratado, la concesión que representa podrá hallarse equilibrada con alguna otra disposición del tratado. Si por el contrario, la cláusula representó uno de los objetivos básicos del convenio, debe suponerse que las condiciones generales de los intercambios y el potencial respectivo de cada país para fomentarlos en su provecho se hallan satisfactoriamente equilibrados de antemano.

Lo dicho no debe entenderse en el sentido de que debemos pronunciarnos por una cláusula condicionada y en lugar de la incondicional que después de tantos años de discusiones y desorientación el comercio internacional se ha logrado por fin que sea universalmente aceptada.

Por otra parte, si lo anteriormente apuntado constituye el espíritu de la cláusula de la nación más favorecida, no parece lógico pretender que ella determine las concesiones que ampara. Esta labor corresponde a las negociaciones que se celebren 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.

La misma insustantividad de la cláusula parece ser la mejor explicación de la inadmisibilidad de la tesis que -

propone que ella habrá de ir siempre acompañada de una concesión equivalente. Si como lo hacen algunos autores, se desea asimilar la situación en que ambas partes se conceden ventajas equivalentes al concepto de la cláusula, estimamos que ello es refutable.

En primer lugar parecería entonces que sólo habiendo intercambio de ventajas "equivalentes" podría pactarse la cláusula. En segundo lugar, la imposibilidad práctica de hacer coincidir la igualdad jurídica con la economía impediría la aplicación sin problemas de la cláusula. Cada país valora en forma diferente una misma concesión.

La cláusula incondicional es la forma que más perfectamente respeta el espíritu de la institución, ya que 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 constituye la concesión "equivalente" que deberá otorgar B para recibir de A lo que éste otorga ya a X.

Se ha declarado que la condicionalidad de la cláusula no era admisible en virtud de que con ello se afectaba uno de los propósitos fundamentales de la cláusula que es precisamente el de poder obtener de la nación A un tratamiento por el que no tuviera que pagarse un precio especificado. Cuando la "equivalencia" de situaciones no existe es precisa

mente cuando se requiere la cláusula, no cuando la "equivale-  
lencia".

Ahora bien, la introducción del concepto de la reci-  
procidad que se plantea al sujetar la cláusula a la condi-  
ción de recibir concesiones "equivalentes" debe ser plantea-  
da en sus términos propios sin oscurecer el verdadero con-  
texto 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 (no siempre es el caso-  
como sucedió en los Tratados de Paz de las últimas dos gue-  
rras mundiales), es cuestión para ser dilucidada en un rubro  
completamente distinto, o sea, cuando se trata de la recipro-  
cidad.

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 aclarar-  
se ajustando los términos del convenio en cuestión de tal ma-  
nera que la desigualdad económica entre las concesiones in-  
tercambiadas garantice el imperio de la igualdad jurídica de  
las partes.

Este ajuste de las concesiones pactadas en el trata-  
do en el que se inserta la cláusula puede significar la ex-  
clusión 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. Estas exclusiones, -  
cuya existencia es frecuente en la práctica, confirman la ne-

cesidad 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.

Los tratamientos excluidos de la acción de la cláusula constituyen las excepciones. Cierta número de excepciones se reconocen como clásicas para los tratadistas. Las excepciones a la cláusula son, como hemos anotado los tratamientos excluidos de la acción de la cláusula.

### C. ANTECEDENTES HISTORICOS.

Es necesario señalar que el comercio es un fenómeno secundario. No es primario, en el sentido de la satisfacción de las necesidades humanas. Ante todo el hombre debe cubrir sus necesidades más inmediatas y al efecto se dedica a diversas ocupaciones con el objeto de colmarlas. Una vez logrado éste propósito, si queda un remanente del fruto de su trabajo, se busca la posibilidad de satisfacer necesidades aun no cubiertas mediante la entrega de lo que sobra del trabajo o de lo que no tiene un valor subjetivo tan alto como lo tiene el objeto o servicio que se recibirá en cambio. Es el fenómeno de la utilidad marginal de las cosas que permite explicar la paradójica relación entre el valor en cambio y la utilidad.

La actividad comercial es llamada por los economistas "actividad terciaria" ya que sigue a las que explotan directamente los recursos naturales disponibles (actividades -

primarias) y a las que se dedican a la transformación (actividades secundarias). El comercio es el canal doble de los intercambios recíprocos del valor y la utilidad de los bienes.

Para que haya comercio es menester que ambas partes posean excedentes y tengan conciencia de necesidades insatisfechas. Desde que el comercio se inició en los primeros trueques primitivos ha pasado por numerosas etapas. Cubiertas las necesidades elementales del hombre, el comercio hace que se amplíe la gama de sus consumos, para incluir objetos ya no indispensables para su manutención sino que enriquezcan su existencia. Por esto, 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 bárbaros 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 ellos. Por otra parte, el mercader era considerado casi siempre como aventurero y, en el caso de ser extranjeros, vistos siempre con sospecha y hostilidad. Sus derechos a comerciar resultaban pues tenues si es que definibles.

Uno de los primeros casos de la concesión de derechos a comerciar aparece en el Libro de los Reyes, cuando el israelita Afec-Ahab exigió a Ben-Hadad el derecho de poner sus puestos de comercio en las calles de Damasco.

Del comercio entre individuos al comercio entre grupos sociales hay un paso fundamental que se franquea. Se - - tiende entonces la relación entre dos elementos o dos sociedades de diferentes características. Para ambos es el pago a lo extraño, lo extranjero. La relación se establece esporádicamente al principio, y después con cierta regularidad, a medida que van venciendo los temores y las desconfianzas - que el mercader viajero suscita a su paso. Solo la confianza lentamente conquistada confirma la relación comercial que al multiplicarse innumerables veces entrelaza a los pueblos - - más apartados en fecunda interdependencia.

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

Desde el principio de la historia han existido 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 se volverían famosos con el tiempo: Tais, Tiro, Cartago, Sidón, Tebas, Alejandría, Corinto, Masilia, Rodas, Babilonia, La Mesopotamia, que fue la cuna del comercio occidental. Los grandes centros de la antigüedad deben su gloria, tanto a la actividad comercial que desplegaron como a la obra de los militares que vinieron con ellos.

Desde aquellos tiempos, los árabes atraviesan el desierto, como después surcarían los mares los venecianos o -

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 Eufrates y llegaban hasta el mar. Los cretenses inauguran posteriormente la era de la transportación en el Mar Mediterráneo; la Era en que, como lo apunta la Enciclopedia de las Ciencias Sociales, ese mar se convierte en fuente de riqueza para todos los pueblos ribereños.

Le siguen inmediatamente en el gran carrusel histórico los mercaderes fenicios que fundan las ciudades mercantiles como Cartago, de fama tan prominente. A ellos toca realizar el primer viaje de circunnavegación de Africa ordenada por Neco II de Egipto. Dominaron y monopolizaron el comercio marítimo de aquellos tiempos. Sus operaciones se extendían desde las minas estañeras de Borgoña hasta la India con sus especias. Los griegos llegaron a ser rivales formidables de los fenicios en el comercio extendiéndose hasta la India en sus operaciones, especialmente después de las conquistas de Alejandro el Magno.

Bajo el Imperio de Roma, unificador e impulsor de las actividades comerciales a través de sus leyes y a través de la seguridad que brindaba a todos, el comercio alcanzó proporciones nunca jamás vistas. Unidos en una gran red de intereses comunes, todos los puertos del mundo conocido manejan bienes llegados de los extremos más alejados del Imperio. Dentro de éste se satisfacían prácticamente todas las necesi

dades, salvo algunos objetos de lujo que adquiría del Oriente como las especias, la seda, el incienso y perfumes y los marfiles. Los colegios de armadores y los gremios de comerciantes reglamentaban las prácticas del comercio.

Al desmembrarse el Imperio del Occidente, la gran parte de la actividad comercial se centró por cierto tiempo en Bizancio. Aún su intensidad ahí nunca fue tan grande y -- bien pronto, después de la llegada del Islam, los árabes rei vindicaron su antiguo predominio comercial.

La extensión de las operaciones de los árabes es impresionante: 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 comercio y a donde acudieron en adelante los comerciantes chinos.

Después de conquistar España mantuvieron puertos comerciales en Málaga, Almería y Cádiz. Pronto dejaron a un la do su fanatismo proselitista y se dedicaron completamente al comercio. Comerciaron con el resto de Europa y con Rusia, cu yos comerciantes tenían a su vez un barrio en Constantinopla. Los rusos convirtieron al cristianismo a los búlgaros y los árabes perdieron su contacto con el norte, con lo que a fines del siglo X casi se extinguió el comercio que había llevado las monedas árabes hasta el Ducado de Moscú. Por su par te, los europeos, especialmente los italianos, estaban apren diendo el valor del comercio en la forma en que lo realizaban los sirios y demás árabes de Sicilia, que se establecieron en ciudades como Norbonne y Bordeaux.

Los venecianos y los mercaderes de Piza y Génova establecieron por su parte durante los tiempos de las Cruzadas, privilegios, recibiendo en compensación concesiones comerciales en Jerusalem, Antioquía y Tiro. Hemos encontrado un ejemplo de uno de los primeros privilegios que se extendieron a los príncipes de aquellos tiempos dando un derecho a comerciar.

Por las investigaciones llevadas a cabo por la Dra. Suzanne Basdevant, sabemos 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 emirazgos 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 otorgados por los árabes.

En estos orígenes de la cláusula se encierra la característica predominante de la misma. Preparada en un espíritu de proteger la igualdad de condiciones para todas las ciudades europeas que hubieran tenido que comerciar con los numerosos emirazgos de los que compraban las especias, marfiles y tejidos que engalaban las Cortes de Europa. Esa igualdad había que establecerla en relación con otros tratamientos dados por los principados 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 árabes 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 tiene aún un concepto del acuerdo propiamente internacional.

En una época en que los tratados versasen sobre cuestiones comerciales, ocupaban un lugar muy secundario al lado de las convenciones matrimoniales, absoluciones papales, juramentos reales, diplomas, rescriptos, cartas y testamentos, que formaban el grueso de los instrumentos con los que los reyes y príncipes empeñaban su palabra, no es de sorprender que la cláusula de la nación más favorecida no haya sido una figura jurídica común. No todos los tratados requerían tal cláusula.

Como sucedía con los tratados negociados por los venecianos y florentinos, con los emires del Africa septentrional, los pocos tratados sobre comercio trataban fundamentalmente de establecer el primer requisito para cualquier relación comercial: el derecho a comerciar.

El primer tratado de esta naturaleza, es el encontrado en Europa Medieval y es el privilegio dado por Breimundo, Príncipe de Antioquía para la comunidad samense en 1190. Así mismo, en 1188 se expidieron "Cartas" que daban el derecho de tránsito y de comercio a Enrique, Rey de los Anglios.

A medida que los señores feudales percibían como crecían en fuerza e influencia los comerciantes de las ciudades al formarse la burguesía, en la que al andar del tiempo ger-

minaría una nueva era, fueron haciéndose más numerosos los decretos o privilegios expedidos por la autoridad real, garantizando libertad de comercio a corporaciones, gremios y - posteriormente, a ciudades por entero. Se establece y se consolida así el Régimen de los Fueros, que tanto caracterizó - a la Europa medioeval.

La necesidad de estipular la igualdad del tratamiento concedido al otorgado a un tercero, no se presenta en las relaciones comerciales del medioevo por razones que son fácilmente apreciables. En efecto, el derecho a comerciar representa un acto del soberano que consagra una substracción 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-medioevales aspiran al reconocimiento de los mismos derechos en todas las ciudades; el proceso de este reconocimiento es diferente cada vez y en cada caso tiene su expresión propia. Por otra parte, la fragmentación de la autoridad en los numerosos reinos, principados, ducados y las demás jerarquías -- temporales, no admite 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 una inferioridad de negociación por

parte del que queda obligado a dar el tratamiento que fija la cláusula. Debilidad, atraso o derrota son las únicas explicaciones de la unilateralidad en la cláusula, que es instrumento de la igualdad en las relaciones comerciales. Así, en los Tratados de Paz de las dos guerras mundiales de nuestro siglo veinte, 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 años antes 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 a repartirse el mercado de China para los productos de la pujante producción industrial de fines del siglo.

El auge de la concepción mercantilista del acontecer económico-político, según la cual la riqueza de los pueblos no ha de tasarse tanto en términos de recursos disponibles y explotados, como en las cantidades de numerarios áureo acumulado en las arcas reales, se manifiesta y expresa claramente en las políticas de Colbert, que entre 1661 y 1683 fue -- Controlador de las Finanzas de Francia, durante el reino de Luis XIV. Aunque Colbert expresó alguna vez que el comercio debería 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 encuadraba reglamentos muy rígidos, aplicables a las colonias recién conquistadas por Francia en América, Indias Occidentales y el Senegal.

Francia había sido la primera potencia en chocar con

España y Portugal, en su afán por conquistar colonias. Con el colbertismo, Francia continúa llevando a la práctica las teorías del momento, que dictaban que las colonias no debían nunca competir o concurrir con las metrópolis en la producción de bienes. Las colonias eran, como los propios documentos novohispánicos lo expresan, los veneros de riqueza para -- las metrópolis.

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 derecho que da la superioridad cultural, de la que Europa ha estado siempre tan consciente, a transformar todo lo que pueda estar a su alcance en provecho propio, convencida de que el progreso que el hombre en Europa ha alcanzado lo marcan para una misión civilizadora, que al no poderse realizar a través de una acción-colectiva de salvación desinteresada, encuentra su vía de expresión y realización más eficiente en el trabajo de aquellos que extraen, cultivan, transforman y comercian con los bienes que Europa requiere para su consumo, o bien, su elaboración posterior en artículos manufacturados.

Las condiciones a las que estaban reducidas las colonias europeas en América, en donde sólo se permitían las industrias, en tanto que no compitiesen con las de las metrópolis son demasiado conocidas para merecer ser repetidas aquí.

La era del mercantilismo, época de grandes guerras dinásticas que definieron las fórmulas del equilibrio del poder coincide con políticas colonialistas. Estas tensiones po

líticas y teorías económicas impidieron la normalización del comercio en Europa. La cláusula de la nación más favorecida debería esperar aún más tiempo antes de ser generalizada.

El espíritu protector francés se remonta desde la tarifa de Colbert en 1664 y fue acentuado en 1667. Colbert, - que se inspiró en las teorías del mercantilismo y del "sistema reglamentario", deseaba hacer renacer cierto desarrollo - industrial que había existido bajo Enrique IV y Sully. Deseaba, según decía, "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, - empero, 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 término a las situaciones - mencionadas, los ministros de comercio Michel Chavalier y Richard Cobden "apóstoles de la libertad comercial", proyectaron el Tratado que lleva sus nombres y que se firmó en 1860 - entre Francia e Inglaterra. En ese Tratado se estipularon - rebajas drásticas en los aranceles de ambos países para los - productos del otro y se estipuló la cláusula de la nación - más favorecida en su fórmula ya moderna incondicional.

Las circunstancias políticas del momento favorecieron también la celebración de dicho Tratado, ya que existía en Europa un deseo general de iniciar una paz duradera después de los sucesos de Italia. Por otra parte, Napoleón III, después de haber anexado la Savoya 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", capitaneados por Cobden. Indudablemente que Napoleón III también tuvo a la vista el notable adelanto que se había registrado en Inglaterra como fruto del librecambismo.

Inmediatamente después del Tratado de Chevalier-Cobden, se celebraron otros del mismo tipo. Son de mencionarse especialmente, los de Francia con Bélgica en 1861, con Italia en 1862 y en 1865 con la Zollverein, además de Suiza, Holanda y Suecia. En 1867 con Rusia. Del Tratado mencionado, E. Rouher, Ministro de Comercio de Francia y principal negociador del mismo, afirmó que no era solamente un tratado sino una "proclama" a nombre de dos grandes naciones, de los principios de la libertad comercial destinada a vivificar a todos los pueblos.

Tan glorioso triunfo del liberalismo comercial, sin embargo, no habría de durar demasiado tiempo. En efecto, quebrantada Francia, después de la 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 - de 1871.

Después de los Tratados Chevalier-Cobden y Francfort, en que se consagró la forma incondicional de la cláusula, la historia de ésta hasta nuestros días ha sido el relato de - dos diversas modalidades a que ha sido sujeta en los distintos períodos y por los distintos países.

En lo que se refiere a la práctica de los Estados - Unidos de Norte América, desde que este país firmó su primer Tratado Comercial con Francia en 1778, se incluyó como elemento característico de ese instrumento una Cláusula de la - 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 o cargos a sus buques que fuesen superiores a las que fueran exigibles en - cualquiera de los puertos de su Majestad Británica, o bien - de los Estados Unidos. Este país, desde ese primer Tratado - de Comercio y Navegación, estableció la práctica de reservar se el tráfico de cabotaje.

Como ya se ha apuntado, la cláusula puede ser recíproca como es el caso común, o bien puede establecerse la --

cláusula unilateralmente, como fue en el caso en el Tratado entre Estados Unidos y Siam en 1856. Por otra parte, ya hemos descrito la diferencia entre la cláusula incondicional y la condicional "onerosa". Los Estados Unidos favorecieron la forma condicional, que se inicia a fines del siglo XVIII, -- cuando las tarifas eran menos importantes que los derechos de comercio y 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. Por esta razón no admitían la bondad de la cláusula incondicional. En 1883 se había firmado una Convención sobre Reciprocidad Comercial entre los Estados Unidos y México que, aunque fue aprobada por el Senado norteamericano, no entró en vigor debido a la oposición del Congreso Norteamericano. Sobre este tema Don Matías Romero nos legó fecundas reflexiones.

La práctica de los Estados Unidos de incluir la cláusula condicionada se inspiraba en el deseo de obtener concesiones exclusivas. A veces se utilizó el método de imponer cláusulas penales en caso de romperse dicha exclusividad. Sin embargo, la cláusula condicional 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 estas negociaciones suscitaron.

Los tratados norteamericanos con Hawai de 1875 y - - 1898 así como con Cuba en 1903, incluyeron estipulaciones -- que impedían a estas naciones conceder a otras los benefi- - cios que daban a los Estados Unidos. Esta prohibición se hizo valer incluso contra Gran Bretaña con la que Hawai había- - celebrado un tratado comercial en 1851.

Dentro del régimen de Tratados del Ejecutivo Norteamericano, es de notarse que desde 1947, por órdenes del Presidente Truman, todos los Acuerdos Comerciales de los EUA deberán contener lo que se conoce con el nombre de la "Cláusula Mexicana", que una cláusula de escape, cuyo texto es: "if as a result of unfores en developements and of the concessions granted on an article ..., such article is being imported in such increased quantities and under such conditions as to - cause or threaten serious injury to domestic producers of like or similar articles, the Government of either country - - shall be free to withdraw the concessions, in whole or in - part, or to modify it" mediante la imposición de un impuesto o una cuota. La "Cláusula Mexicana" toma su nombre del acuerdo comercial entre México y los EUA, negociado por el Secretario Hull y que entró en vigor el 20 de enero de 1943. A - iniciativa norteamericana, esta cláusula de escape quedó insertada en el artículo XIX del GATT, así como dentro del Acta Final de la Primera Conferencia sobre Comercio y Desarrollo Carta de la Habana (Capítulo IV, artículo 4o.).

En 1922, los Estados Unidos modificaron su política- en relación con la cláusula y en la ley tarifaria de ese año

se consagra la política del tratamiento igualitario. Se dejó de insistir en la condicionalidad de la cláusula por las negociaciones que entonces celebraban con Brasil y por primera vez un tratado norteamericano, el de Alemania, ratificado -- por el Senado el 10 de febrero de 1925, extendió una cláusula de Nación más Favorecida incondicional.

Desde su Tratado con Francia los EUA habían insistido siempre en que la cláusula habría de ser condicionada al otorgamiento de condiciones equivalentes. Esta política estaba inspirada en los deseos del gobierno de propiciar tan -- efectivamente como posible el crecimiento industrial del -- país mediante tarifas cuidadosamente negociadas bilateralmente con el fin de mantenerlas tan altas como fuera posible. -- La condicionalidad de la cláusula ha sido siempre interpretada además como un medio para defender la autonomía de los -- aranceles ya que mantiene dentro del completo control del gobierno cualquiera modificación de los aranceles. La cláusula incondicional que opera automáticamente sin intervención ulterior de ninguna autoridad declarativa obliga, por su parte, al gobierno signatario a conceder sin compensación específica los beneficios en cuestión.

En su obra "The Most Favoured Nation Clause", Richard Carlton Snyder, resume en las siguientes las etapas -- evolutivas de la Cláusula:

I. En su primera etapa, la Cláusula fue 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, 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 necesarios los 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. Bien pronto, empero, nos dice Suzanne Basdevant, se impuso la conveniencia de abarcar también las concesiones otorgadas después del tratado del mismo.

II. Aparece la forma moderna de la Cláusula en el siglo XVIII y con ella la frase "Nación Más Favorecida", por primera vez también.

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 caracterizándose por la forma condicionada de la cláusula que se conoció como la "interpretación norteamericana".

IV. El Tratado Chevalier-Cobden de 1860 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.

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 autárquicas y a nuevas guerras tarifarias y al bilateralismo pronunciado especialmente cuando la crisis mundial asoló a la economía de todas las naciones del mundo.

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. La Crisis de 1929 anuló un movimiento que quiso consolidarse en 1925, en el sentido de regresar a la celebración de tratados comerciales con la cláusula.

En 1927, "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. En 1923 los EUA habían hecho lo propio. Las diferencias fundamentales entre los regímenes tarifarios de los países fueron, además de la crisis mencionada, una de las otras razones por las cuales no llegó a establecerse sólidamente la interpretación incondicional de la Cláusula ni ésta misma.

VI. Entre 1930 y 1939 se advirtió una disminución del empleo de la Cláusula que fue sustituida por otros instrumentos de política comercial más de acuerdo con las exigencias de situaciones extremadamente difíciles relacionadas con la rehabilitación de las economías nacionales y del mundo. A las etapas descritas, mencionadas por el señor Snyder, cabría ahora añadir las siguientes de acuerdo con las observaciones que corresponden hacerse respecto al período después de 1939.

VII. Durante la Segunda Guerra Mundial no pudieron continuarse celebrando tratados comerciales normalmente. Tan pronto como terminaron las hostilidades contra los países del Eje en 1945, las potencias vencedoras extremadamente conscientes de los problemas de la postguerra que se planteaban en el campo del comercio internacional y deseosos de buscar las miras de asegurar el más rápido reestablecimiento del mismo convocaron a las conferencias de Bretton Woods con el objeto de trazar la organización de las agencias internacionales financieras.

De estas conversaciones salieron las instituciones que se conocen como el 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 tendrá por objeto aprobar una Carta de Comercio y esta--

blecer un organismo internacional encargado de velar por la normalización del comercio mundial conforme al principio de la igualdad consagrado en la cláusula de la nación más favorecida.

La Cláusula de la Nación Más Favorecida recibiría posteriormente, en 1947, la consagración aunque no tan solemne ni universal, a la que había aspirado dentro de la Liga de las Naciones.

Desde entonces, la cláusula de la Nación Más Favorecida la reglamenta el Acuerdo General, que vigila que las operaciones internacionales se realicen en forma tan apegada como sea políticamente factible al principio de igualdad o no discriminación incorporado a ella. El AGAAC ha estado orientando la actuación de un creciente número de países, tanto en lo que mira a la realización de negociaciones tarifarias bilaterales y multilaterales como en cuanto a la ejecución de las políticas nacionales de comercio exterior. El número de países que han accedido al Acuerdo no corresponde, a todos los que podrían serlo.

Como característica del período de la postguerra de la segunda Guerra Mundial, se ha tenido el reconocimiento por parte de los países más avanzados económica y socialmente de la honda división que los coloca en plano aparte de las naciones que no han tenido hasta ahora sino una casi ininterrumpida tradición de miseria humana.

Ocupados como han estado los países "ricos" con sus-

atenciones bélicas, no ha sido posible organizar el esfuerzo colectivo internacional que tendría por objeto realizar una operación mancomunada de rescate de los países en desarrollo. Ni siquiera en los aspectos comerciales, empero, se han dado los primeros pasos hacia la liberación de condiciones de mercado internacional en favor de los países en desarrollo.

Ante la tremenda brecha comercial que agobia al mundo en el desarrollo y que, si no cambian las circunstancias actuales continuará creciendo, algunos países industrializados estiman que la cláusula debe quedar firmemente establecida en el curso de negociaciones de las restricciones aduaneras al comercio de los productos de los países en desarrollo.

Los países de economía centralmente planificada por su parte aunque ciertamente por distintas razones, estiman que la cláusula debe mantenerse siempre en todos los convenios comerciales con los países en desarrollo.

Es posible reconocer el inicio de una nueva etapa en la evolución de la Cláusula con la inauguración de las Negociaciones Kennedy en el AGAAC. La celebración de la I Conferencia de Comercio y Desarrollo en 1964 mejoró a su vez los resultados de la Primera Conferencia de Comercio y Empleo de 1947.

La historia de la Cláusula no ha mostrado tener una evolución tranquila, sino que se ha caracterizado por los ciclos de que nos habla Snyder, en que en un momento la Cláusula suele imperar en su forma incondicional y en otros momen-

tos ha reflejado un retroceso hacia la autonomía tarifaria y hacia el proteccionismo y el bilateralismo.

En nuestro tiempo, la Cláusula se encuentra nuevamente en el banquillo de los acusados. Hoy en día, no son ya los intereses industriales de las naciones desarrolladas los que dudan de la conveniencia de continuar aplicando en su forma simple e incondicional la Cláusula, sino son los gobiernos de los países en desarrollo los que plantean seriamente en los foros que tienen a su disposición la necesidad de reformar la estructura del comercio internacional, de tal manera que sus países puedan participar más equitativamente dentro de las corrientes de abastecimientos del mundo.

Dentro de esta reorganización de los mercados es natural que haya necesidad de revisar cuidadosamente los principios rectores del comercio hasta ahora, que han sido el principio de la división internacional del trabajo y el principio de la igualdad en los tratos comerciales, expresado en la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

CAPITULO SEGUNDO.

POSICION DE MEXICO EN LOS TRATADOS COMERCIALES BILATERALES.

POSICION DE MEXICO EN LOS TRATADOS COMERCIALES BILATERALES.

La somera revisión histórica de la Cláusula de la Nación Más Favorecida ha destacado la correlación entre los cambios que van sufriendo sus características y sus modalidades a medida que varían las actitudes política-económicas -- así como las condiciones industriales y comerciales de los países que suscriben en la Cláusula.

Ahora bien, dentro de la estructura esencial que se menciona se advertirá en los siguientes ejemplos tomados de tratados mexicanos que cabe una variada gama de posibles "tratamientos".

El de la Nación más Favorecida, es tratamiento más común en los convenios y tratados comerciales es el que se refiere al relativo a la aplicación de impuestos aduanales, derechos y otros cobros a que puedan estar afectos los productos extranjeros que arriben al puerto nacional. Este tratamiento se extiende generalmente y abarca la aplicación de reglamentos aduanales.

Un ejemplo de una Cláusula de este tipo se encuentra en el convenio comercial con Yugoslavia suscrito el 17 de marzo de 1950:

"PROTOCOLO, ARTICULO I.

Las Altas Partes Contratantes convienen en acordarse recíprocamente el tratamiento incondicional e ilimitado de la Nación más Favorecida para todo cuanto -

concierno a los derechos de aduana y todo derecho accesorio, a las 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 de análisis y a la clasificación aduanera de las mercaderías, a la interpretación de las tarifas y asimismo a las reglas, formalidades y cargas o censos a que pudieran estar sometidas las operaciones de aduana".

En el pasado, a veces el tratamiento más favorable a las mercancías de importación no se concedía en función del origen de éstas sino en función de las nacionalidades del -- transportador, de tal suerte que en algunos tratados comerciales, especialmente los del siglo XIX, la concesión estaba condicionada a que la mercancía fuese transportada en buque del país consignatario del pacto. Así, en el convenio con el Reino de los Países Bajos del 15 de junio de 1827, el artículo V rezaba:

"..... No se pagarán otros ni más altos derechos en los puertos de México, por la importación o exportación de cualesquiera mercancías en buques de los Países Bajos, ni en este Reino se pagarán otros derechos por la importación de mercancías en buques mexicanos, que los que pagan o pagaren en adelante en -- los respectivos territorios los mismos efectos importados o exportados en buques de la nación más favorecida".

Otros convenios del siglo pasado se suscribieron con cláusulas análogas a ésta, como en el caso de los de Gran - Bretaña, del 26 de diciembre de 1826. Dinamarca del 19 de julio de 1827, Prusia en 18 de febrero de 1831 y con Estados - Unidos de Norteamérica el 5 de abril de 1831.

Al parecer, la condición de que la mercancía que se ha de recibir el tratamiento en cuestión debe ser transportada en un buque de la nación en que se firma el tratado aun- que se trate de mercancía no producida por ésta, revela una estrecha vinculación entre el tratamiento a las mercancías - y el derecho elemental a comerciar que se concede a los ciu- dadanos de los respectivos países. En los tratados suscritos por México no se estaba favoreciendo a una mercancía determinada sino más bien a los individuos del país en cuestión a - los que se les otorgaba el derecho de comerciar en productos, sea cual fuere su procedencia, y para lo cual se les otorga- ban condiciones que no fueran inferiores a las que ya goza- ban o llegarán a gozar comerciantes de la Nación más Favore- cida.

En el convenio suscrito con las ciudades Hanseáticas el 7 de abril de 1832, el Artículo XVII dice:

"..... Se ha estipulado y convenido igualmente - que cualesquiera que sean los privilegios o inmunidades que hayan sido concedidas o puedan en lo futuro- concederse a la nación más favorecida tocante a co- mercio y navegación, los mismos privilegios e inmunidades resultarán ser concedidos a los ciudadanos de-



se les someta a derechos o gravámenes, de cualquiera denominación que sean, distintos o más elevados que aquellos a que se sometan los mismos artículos si -- son importados por navíos nacionales. Esta igualdad-recíproca de tratamiento se aplicará sin distinción, ya sea que los artículos vengan directamente del -- país de origen o de otro país extranjero".

El compromiso de esta cláusula, aparentemente anacrónica por lo que se lleva dicho, complementa, cubriendo totalmente el área de posibilidades comerciales entre los dos países el Artículo VII, que estipula:

"ARTICULO VII.

..... Los productos naturales o fabricados en los territorios de una de las Partes Contratantes, de -- cualquier lugar que provinieren, beneficiarán, al -- ser importados a los territorios de la otra, de los derechos de aduana más reducidos aplicables a los artículos semejantes de cualquier artículo destinado a los territorios de la otra, derechos o gravámenes diferentes o mayores a los que sean impuestos o que -- puedan imponerse a la exportación de artículos similares destinados a cualquier otro país extranjero".

El tratamiento de la Nación más Favorecida a las mercancías tiene su origen en la extensión de este tratamiento a los comerciantes, en lo que se refiere a sus derechos a entrar y comerciar en un puerto dado. De la uniformidad de es-

tos derechos se derivó la del tratamiento para los artículos comerciados por dichas personas. El proceso termina en el momento en que se establece la equiparación del tratamiento -- aplicado a las mercancías mismas.

Un ejemplo de aquellas cláusulas que aseguran el respeto del derecho a entrar y a comerciar en los mismos términos que haya sido extendido a cualquier comerciante de la nación más favorecida se encuentra en el tratado firmado con las ciudades Anseáticas, el 7 de abril de 1832:

"ARTICULO X.

En consecuencia de la libertad de navegación y comercio que por este Tratado se estipula recíprocamente, los ciudadanos de las ciudades Anseáticas de Lubeck, Bremen y Hamburgo, podrán entrar con sus buques en los puertos, radas y anclajes del territorio mexicano que estén abiertos al comercio extranjero, y en donde puedan entrar ya, o entren algún día, los ciudadanos y buques de las naciones más favorecidas. -- Otro tanto podrán verificar los ciudadanos y buques mexicanos con respecto a los puertos, radas y anclajes de los territorios Anseáticos que estén abiertos al comercio extranjero, y a donde puedan entrar ya, o entren algún día, los ciudadanos y buques de las naciones más favorecidas".

## "ARTICULO XII.

Aunque por el contexto del artículo precedente, los ciudadanos y súbditos de las Altas Partes Contratantes no pueden abrir tiendas ni ejercer esta especie de comercio al menudeo, el gobierno mexicano declara además, que concede a los ciudadanos de las Ciudades Anseáticas, en tanto que su propia legislación se lo consienta, la facultad de abrir tienda y de ejercer esta especie de comercio al menudeo, con tal de que aquellos se sujeten a las condiciones que las leyes y reglamentos locales impondrán al efecto a los súbditos o ciudadanos de las naciones más favorecidas. Se ha convenido además, que si otros privilegios han sido o fuesen concedidos a otras naciones en cuanto a modo o manera de ejercer el comercio al menudeo, los ciudadanos Anseáticos deberán gozar de los mismos privilegios. Los gobiernos Anseáticos declaran a su vez que los súbditos y ciudadanos mexicanos gozarán por lo que respecta al comercio al menudeo, de toda la latitud de las leyes y reglamentos locales conceden a los naturales de las naciones las más favorecidas, aún en el caso en que estas naciones no estuviesen sujetas a la reciprocidad".

El Tratado firmado con la República Dominicana el 29 de marzo de 1890 y que se encuentra aún en vigor, contiene uno de los articulados más completos de cualquier tratado suscrito por México en materia de relaciones comerciales. A-

continuación se transcriben los artículos que más se relacionan con nuestro tema:

"ARTICULO II.

Habrá recíprocamente plena y completa libertad de comercio y de navegación para los nacionales y las embarcaciones de las Altas Partes Contratantes, en las ciudades, puertos, ríos o lugares cualesquiera de los Estados y de sus posesiones, cuya entrada se permite ahora, o pueda permitirse en lo sucesivo a los súbditos o a los barcos de cualquiera otra nación extranjera.

..... Los ciudadanos de cada una de las dos Altas Partes Contratantes tendrán en el territorio de la otra los mismos derechos que los nacionales, en lo que concierne a las patentes de invención, rótulos, marcas de fábrica y dibujos. Por lo que hace a la propiedad literaria y artística, los ciudadanos de cada una de las dos Altas Partes Contratantes gozarán recíprocamente, en el territorio de la otra, del tratamiento de la nación más favorecida.

"ARTICULO V.

En cuanto a la adquisición o posesión de bienes inmuebles, los mexicanos en la República Dominicana y los dominicanos en México serán tratados como los súbditos o ciudadanos de la nación más favorecida".

"ARTICULO XI.

Las Partes Contratantes convienen en conceder recíprocamente a sus Enviados, Ministros y Agentes respectivos, los mismos privilegios, favores y franquicias de que gozan, o gozaren en lo futuro, los Enviados, Ministros y Agentes Públicos de la nación más favorecida".

"ARTICULO XII.

Los derechos de importación impuestos en los Estados Unidos Mexicanos sobre los productos del suelo y de la industria de la República Dominicana, y en ésta - sobre los productos del suelo y de la industria de los Estados Unidos Mexicanos, no podrán ser otros ni más elevados que aquellos a que están o estuvieron sujetos los mismos productos de la nación más favorecida".

"ARTICULO XIV.

Las dos Partes Contratantes se comprometen recíprocamente a no conceder a los súbditos de ninguna Potencia, en materia de navegación o de comercio, ningún privilegio, favor o inmunidad, cualquiera que sea, - sin hacerlos extensivos, durante el tiempo de estas concesiones, al comercio y navegación de la otra Parte; y gozarán recíprocamente de todos los privilegios, inmunidades y favores que hayan sido o fueren concedidos a cualquiera otra nación".

"ARTICULO XV.

Queda igualmente entendido que cada una de las Partes Contratantes no aplicará la debida extensión de límites de la soberanía a los barcos de la otra Parte Contratante, sino en el caso de que esta Parte Contratante proceda de la misma manera respecto de los barcos de las otras naciones con las cuales tiene tratados de comercio y de navegación".

"ARTICULO XVI.

Los barcos mexicanos que vayan a los puertos de la República Dominicana, y los barcos dominicanos que vengán a los puertos de los Estados Unidos Mexicanos con cargamento o en lastre, no pagarán otros ni más altos derechos de tonelaje, puerto, faro, practicaaje, cuarentena u otros que afecten el casco del barco, que aquéllos a que estén o fueren obligados los barcos de la nación más favorecida.

En lo que concierne al tratamiento local, la colocación de los barcos, su cargo o descarga, así como las contribuciones o impuestos cualesquiera, en los puertos, dársenas, docks, radas, abras y ríos de los dos países, y generalmente para todas las formalidades o disposiciones a que puedan estar sujetos los barcos mercantes, sus tripulaciones y cargamentos, los privilegios, favores o ventajas que estén concedidos o se concedan a los barcos de la nación más fa

vorecida, así como a las mercancías importadas o exportadas por esos barcos, serán concedidos igualmente a los barcos del otro país y a las mercancías importadas o exportadas por estas embarcaciones".

"ARTICULO XIX.

... Sin embargo, los barcos mexicanos en la República Mexicana y los barcos dominicanos en los Estados Unidos de México podrán descargar una parte de su cargamento en el puerto del primer arribo y dirigirse en seguida con el resto de dicho cargamento a otros puertos del mismo Estado, ya sea para acabar de desembarcar en ellos el cargamento que hayan traído, o para completar allí su cargo de retorno sin pagar en cada puerto otros ni más altos derechos que los que paguen, en caso igual, los barcos de la nación más favorecida".

"ARTICULO XXII.

... En caso de que fuere necesario, el cargamento podrá ser desembarcado, sujetándose a las medidas que se estimen necesarias por el gobierno interesado, para impedir el contrabando, sin que las mercancías -- salvadas y otros efectos tengan que pagar derechos o soportar impuestos de ninguna clase, a menos que se destinen para el consumo en el interior del país, en cuyo caso serán tratados como en circunstancias semejantes lo serían los de la nación más favorecida!"

## "ARTICULO XXIV.

Los ciudadanos mexicanos disfrutarán en las posesiones y territorios dominicanos de los mismos derechos y privilegios y de la misma libertad de comercio y navegación que aquellos que estén o fueren concedidos a los súbditos o ciudadanos de la nación más favorecida; y, recíprocamente, los dominicanos, en las posesiones y territorios de la República Mexicana, gozarán en toda su extensión de los mismos derechos y privilegios y de la misma libertad de comercio y de navegación que estén o fueren concedidos en la Re pública Mexicana a los súbditos o ciudadanos de la nación más favorecida".

## "ARTICULO XXVII.

Mientras llega a celebrarse una Convención Consular, las dos Altas Partes Contratantes convienen en que los Cónsules, Vicecónsules y Agentes Cónsulares de los dos países gozarán respectivamente de los mismos derechos, privilegios e inmunidades que han sido con cedidos o que se concedan a los Cónsules, Vicecónsules y Agentes Consulares de los dos países gozarán respectivamente de los mismos derechos, privilegios e inmunidades que han sido concedidos o que se concedan a los Cónsules, Vicecónsules o Agentes Consula res de la nación más favorecida".

El tratado celebrado con la República Dominicana - -

aplica el tratamiento de nación más favorecida a una variada gama de relaciones comerciales. Tras de estipular la libertad de comercio y navegación para los nacionales y las embarcaciones (artículo II), el tratado dispone que se aplique el tratamiento de la nación más favorecida a los derechos de importación impuestos sobre los productos del suelo y de la industria de cualquiera de las dos partes (artículo XII). En esta estipulación se aprecia que el criterio de aplicación del tratamiento arancelario ya dejó de ser el de la nacionalidad del comerciante o del transportador para relacionarse claramente a la del producto.

El artículo II del Tratado con la República Dominicana establece la libertad de navegación para las embarcaciones de las dos Partes respecto de los puertos, ríos y lugares de cualesquiera de ellos. El Artículo XIX suplementa esta disposición con el derecho a descargar una parte del cargamento en el puerto de primer arribo y dirigirse en seguida con el resto de dicho cargamento a otros puertos del mismo Estado. Este derecho que da el Tratado en materia de navegación marítima antecede al que el Derecho Aéreo actualmente consagra como la tercera libertad.

Un caso especial de otorgamiento de derechos de tránsito interviniendo el tratamiento de la Nación más Favorecida es el del Artículo VIII del Tratado de Límites con los Estados Unidos de Norteamérica, celebrado el 30 de diciembre de 1853, cuyo primer párrafo del Artículo VIII dice así:

"... Habiendo autorizado el Gobierno Mexicano en 5 - de febrero de 1853, la pronta construcción de un camino de madera y de un ferrocarril en el Istmo de Te huantepec, para asegurar de una manera estable los - beneficios de dicha vía de comunicación a las personas y mercancías de los ciudadanos de México y de - los Estados Unidos, se estipula que ninguno de los - dos gobiernos pondrá obstáculo alguno al tránsito de personas y mercancías de ambas naciones y que, en - ningún tiempo, se impondrán cargas por el tránsito - de personas y propiedades de ciudadanos de los Estados Unidos, mayores que las que se impongan a las - personas y propiedades de otras naciones extranjeras ni ningún interés en dicha vía de comunicación o en sus productos se transferirá a un gobierno extranjero".

El artículo mencionado reviste para nuestro estudio el interés de ser un caso de concesión unilateral del tratamiento de nación más favorecida ya que el compromiso por parte del consignatario de México de no poner obstáculo alguno al tránsito de personas o mercancías de ambas naciones no puede acreditarse como una contraprestación aceptable a una concesión rígida por el principio del tratamiento que México le extendía en relación con su propio territorio.

En algunas ocasiones México ha pactado que de los de rechos de entrada, navegación y comercio que exceptúe la navegación costera o el tráfico de cabotaje. Tal es el caso -

del Artículo X del Tratado con las tres ciudades Ansiáticas de Lubeck, Bremen y Hamburgo, cuyo último párrafo reza:

"En el derecho de entrar a todos los lugares, puertos y anclajes mencionados en el presente artículo, no está comprendido el de poder hacer el comercio de escala ni el privilegio de hacer el de cabotaje que están reservados a los buques nacionales".

Tratándose de cobros arancelarios, el tratamiento de la Nación más Favorecida desempeñaba un papel singular en uno de los Proyectos del Tratado de Paz con España (Santa María Calatrava) de 1836. En efecto, de acuerdo con una de las disposiciones de ese documento, "se disminuirá a los frutos, efectos y mercaderías que no paguen más del veinticinco por ciento de derechos de importación y que fueren llevados a los puertos mexicanos con alguna porción de azogue en buques procedentes de países que no dependan de otra nación, una parte de los que adeudan. Será esta la cuarta de los que se cobren o cobraren a la Nación más Favorecida, gozando de este favor sólo una porción de los efectos que conduzcan el buque, igual en peso a la cantidad que les acompañe del expresado mineral".

El tratamiento de nación más favorecida en cuestiones de comercio y aranceles que puede admitir excepciones. A continuación haremos referencia a algunas mencionadas en otra parte de este ensayo pero que ejemplificaremos con casos concretos.

El Artículo VIII del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con los Reinos y Estados Soberanos de Alemania -- del 10 de julio de 1855, contiene un párrafo que dice así:

"En la facultad de introducir y vender por mayor no se comprende la facultad de introducir artículos de contrabando militar o de alguna otra mercancía prohibida por los aranceles respectivos".

Como ejemplo de la excepción al tratamiento de más favor por virtud de preferencias a terceros países excluidos expresamente, tenemos las cláusulas que excluyen las preferencias otorgadas por México o sus socios del Tratado de Montevideo, como la siguiente que está contenida en el Convenio en vigor con la República de China (Taiwan):

"ARTICULO V.

Las estipulaciones de los artículos II y III de este Convenio no deberán ser aplicadas a:

a) Preferencias tarifarias a otras ventajas que hayan sido otorgadas o hayan de otorgarse por cualquiera de las partes como miembro de una unión económica, una unión aduanera o una zona de libre comercio ya establecidas o que puedan establecerse en el futuro".

Por otra parte, el Tratado del 29 de noviembre de 1951, celebrado con Francia, en su artículo VI excluye el tratamiento dado al tráfico fronterizo. Así:

## ARTICULO VI.

El tratamiento de la nación más favorecida no se - -  
aplicará:

1. A las ventajas preferenciales que Francia concede o pueda conceder en el futuro a los otros territo- -  
rios de la Unión Francesa o que estos territorios -  
concedan o puedan conceder en el futuro a Francia;

2. A las ventajas particulares que son o sean conce-  
didas por una de las Altas Partes Contratantes para  
facilitar el comercio de fronteras con los países lí  
mítrofes;

3. A las ventajas que son o sean concedidas por una-  
de las Altas Partes Contratantes a otros Estados en-  
virtud de la formación de una Unión Aduanera o esta-  
blecimiento de una zona de libre comercio.

Otra excepción al tratamiento ocurre en el Tratado -  
suscrito con Canadá el día 8 de febrero de 1946 en el que se  
dispone en el Artículo IV, párrafo tres:

"Las disposiciones de este artículo relativas a la -  
concesión del tratamiento nacional no afectarán la -  
aplicación de las leyes actualmente en vigor en el -  
Canadá, por las cuales el tabaco en rama, los alcohol  
les, la cerveza, la malta y el jarabe de malta import  
tados del extranjero están sujetos a impuestos espe-  
ciales, ni afectarán su aplicabilidad a los artícu--

los producidos o manufacturados en México de los impuestos especiales de consumo existentes por disposiciones de la Ley Especial de Impuestos de Guerra - - (Special War Revenue Act.). A estos respectos, sin embargo, se aplicará el tratamiento de la nación más favorecida".

Cabe recordar en relación a la excepción que México suele establecer consistentemente con el objeto de proteger el acervo nacional de tesoros artísticos.

Además de su aplicación a las situaciones mencionadas relativas al derecho de comerciar, el derecho de entrada, el tratamiento dado a mercancías, el status de los ciudadanos y a los comerciantes, el tratamiento arancelario de mercancías, la libertad de navegación, el tratamiento de nación más favorecida puede encontrarse estipulado en situaciones muy disímolas.

La igualdad de trato para los buques fue una de las características más evidentes de los tratados del siglo pasado y de los tratados antes de la II Guerra Mundial. México ha suscrito por lo menos veinte tratados y cinco convenciones que han incluido cláusulas relativas al trato a los buques mercantes y a veces relativas a buques de guerra.

El Tratado de Amistad, Comercio y Navegación suscrito con Chile el 7 de marzo de 1831 contiene el siguiente artículo que sigue la fórmula convencional sobre la materia:

## "ARTICULO VIII.

... No se impondrán otros ni más altos derechos por razón de tonelada, fanal, emolumentos de puerto, - - práctico, cuarentena, salvamento en caso de avería, - naufragio u otros semejantes, generales o locales, a los buques de cada una de las partes contratantes en el territorio de la otra, que los que actualmente pagan o en lo sucesivo pagaren en los mismos los buques de la nación más favorecida".

Por otra parte, el Tratado con Bélgica consagra un artículo específico que estipula que "lo buques de guerra de una de las Potencias Contratantes podrán entrar, permanecer y repararse en los puertos de la otra cuyo acceso estuviere concedido a la nación más favorecida".

El tratamiento dado a los buques se mencionó también en la Convención relativa a la Esclavitud, celebrada en Ginebra, Suiza, en 25 de septiembre de 1926. En efecto, el Artículo III aclara: "... en la inteligencia de que esta Convención General no colocará a los buques (aún los de pequeño tonelaje) de cualquiera de las Altas Partes Contratantes en situación diferente de la que tienen los buques de las demás - Altas Partes Contratantes".

Otro campo al que se ha aplicado el tratamiento ha sido el de las comunicaciones telegráficas. México ha celebrado convenios sobre esta materia con Costa Rica, Cuba, Honduras, Guatemala y el Salvador.

El 26 de abril de 1926 se firmó con Guatemala el primero de esta serie de tratados. Todos estos convenios contienen una cláusula análoga a la siguiente tomada del convenio-suscrito el 29 de junio de 1928 con Cuba:

"Este convenio no constituye privilegio exclusivo. - Los gobiernos de ambos países estarán de todo tiempo libres para concertar arreglos semejantes para un - servicio telegráfico internacional con cualquier - - otro Gobierno, Administraciones o Compañías bajo condiciones similares en naturaleza a las de este Convenio y también para entrar en arreglos para cualquier otra clase de servicio de comunicación eléctrica; - sin embargo, ambos gobiernos convienen en que gozarán siempre de los mismos privilegios de servicio, - tarifas y demás condiciones que se conceden a otros-gobiernos, administraciones o compañías para el servicio telegráfico internacional por medio de líneas-terrestres, cables y radio, incluyendo el de recibir un porcentaje de mensajes igual al que los otros gobiernos, administraciones o compañías recibieron".

Se advertirá la equiparación que se hace para efectos del tratamiento de nación más favorecida entre gobiernos, administraciones o compañías.

La Cláusula de la Nación más Favorecida se ha aplicado en nuestros tratados internacionales a la concesión de-

derechos de establecimiento, en el Tratado con el Imperio Japonés de 1924, cuyo Artículo XIII, en su párrafo segundo, decía:

"... En todo caso, dichas sociedades y asociaciones gozarán en estos territorios de los mismos derechos que se conceden o pudieran concederse a sociedades y asociaciones semejantes a cualquiera otra nación amiga".

Una de las aplicaciones más comunes de la Cláusula de la Nación más Favorecida, fuera de su aplicación en asuntos arancelarios del comercio internacional, es en el campo de las prerrogativas diplomáticas y consulares.

Las cuestiones relativas a la forma en que habrían de intercambiarse representaciones consulares los países, y una vez instalados éstos, cómo habrían de actuar y qué prerrogativas tendrían, formaba parte, casi invariablemente, -- junto con las disposiciones sobre el tratamiento de los buques, de los antiguos Tratados de Amistad, Comercio y Navegación. Un ejemplo de una Cláusula relativa al intercambio de representaciones consulares se encuentra en el Tratado suscrito con Gran Bretaña, el 26 de diciembre de 1826. Su Artículo XI, reza así:

"... Cada una de las Partes Contratantes podrá nombrar Cónsules para la protección del comercio que residan en los dominios y territorios de la otra Parte,

pero antes que ningún Cónsul funcione como tal deberá ser aprobado y admitido en la forma acostumbrada por el gobierno al que se dirige y cualquiera de las Partes Contratantes puede exceptuar de la residencia de los cónsules aquellos puntos particulares en que no tenga por conveniente admitirlo. Los agentes consulares y diplomáticos mexicanos gozarán en los dominios de S.M. Británica de todos los privilegios, - exenciones e inmunidades concedidas o que se concedieren a los agentes de igual rango de la nación más favorecida".

Asimismo, el Convenio con Prusia del 18 de febrero de 1831, en su Artículo XIII, dice:

"... Cada una de las partes contratantes podrá nombrar cónsules, vicecónsules y agentes comerciales a fin de residir sobre el territorio de la otra, para la protección del comercio. Más antes que el Cónsul pueda ejercer las funciones de tal, debe ser aprobado y admitido en la forma acostumbrada, por el gobierno en cuyo territorio haya de residir; mientras que cada una de las partes contratantes se reserva el derecho de exceptuar de la residencia de los cónsules los puntos particulares en los cuales no juzgue conveniente admitirlos.

Los agentes diplomáticos y cónsules de México en los Estados de S.M. el Rey de Prusia, gozarán de to-

das las prerrogativas, exenciones e inmunidades que se conceden o se concederán ulteriormente a los -- agentes de igual grado de la nación más favorecida; y recíprocamente los agentes diplomáticos y cónsules del Rey gozarán en el territorio de los Estados Unidos Mexicanos de todas las prerrogativas, exenciones e inmunidades de que gocen los agentes diplomáticos y cónsules mexicanos en el Reino de Prusia".

En algunos casos, como en el Tratado con los Reinos y Estados soberanos de Alemania de 1855 ya citado anteriormente, la descripción de las funciones de los cónsules y -- agentes comerciales era sumamente detallada.

Una excepción al tratamiento de la nación más favorecida establecida dentro de este convenio aparece en el artículo XIV: "... Sin embargo, los cónsules que a la vez son comerciantes quedarán en esta calidad enteramente sujetos a las leyes del país en que residen". En su calidad de Cónsul, sin embargo, el individuo en cuestión no ve mermada la inmunidad de costumbre.

Por último, en el Tratado con la República Mexicana se encuentran amparados por el tratamiento de la nación más favorecida los derechos sobre la propiedad literaria y artística. Se advertirá por el artículo respectivo, ya transcrito anteriormente, que las Patentes de Invención, Rótulos, marcas de fábrica y dibujos no reciben el beneficio de la nación más favorecida sino la del tratamiento nacional.

Si los tratados mexicanos que han estado o están en vigor nos ofrecen muestras de que nuestro país ha otorgado y recibido el tratamiento de Nación más Favorecida en numerosas ocasiones, no estamos convencidos de que se hayan aprovechado suficientemente las posibilidades de negociación que la cláusula otorga al país que esté dispuesto a otorgarla. Hay que tomar en cuenta desde luego que por su parte, hoy día México es un país con arancel de importación unicolonar y autónomo.

Con demasiada frecuencia, sin embargo, los tratados suscritos por México aparentemente han obedecido a un deseo más inclinado a complementar buenas relaciones de índole diplomática y política que a obtener ventajas comerciales claras a cambio de nuestra anuencia a firmar una cláusula de la Nación más Favorecida.

No están reñidos ambos objetivos. Es más, la experiencia de las relaciones internacionales confirma que ambos factores, la buena disposición política internacional y la ventaja comercial, se alientan y se apoyan recíprocamente.

Los tratados comerciales bilaterales se celebran para crear y consolidar las condiciones que propicien e impulsen el aprovechamiento de las circunstancias específicas que unen a dos países que favorezcan el intercambio de bienes, servicios, capitales y mano de obra. Para que en nuestros tiempos los tratados comerciales rindan los frutos esperados es necesaria su preparación y negociación cuidadosa tomando-

en cuenta, dentro del contexto político en que se mueven las relaciones diplomáticas de ambas naciones, y sin olvidar la inestabilidad intrínseca de estas situaciones, las circunstancias que pudieran servir como promotoras de las corrientes que se buscan. Ya que estas circunstancias rara vez actúan con el suficiente impulso propio, será menester propiciarlas con los instrumentos modernos a disposición del gobierno. Hace falta elegir de entre las diversas posibilidades de comercio concreto, aquellas que ofrezcan más probabilidades de éxito para dedicarles el máximo cuidado y esmero. Debe indagarse si pueden ser promovidos los factores deseados con convenios económicos.

El empleo de los convenios como instrumentos para la promoción de exportaciones, la consolidación de la economía zonal a la que el país pertenece, la obtención de las corrientes tecnológicas y de financiamientos oportunos y razonables debe dar un marco claro para proyectar convenios que contengan directrices precisas y viables que puedan aplicarse a las relaciones económicas entre un país y el mundo en que actúa.

La función de la Cláusula de la Nación más Favorecida en los convenios comerciales es clara: instrumento igualador de los beneficios que se otorgan los países que se encuentran entrelazados por su intermedio, la Cláusula se nos presenta como un mecanismo formidable para uniformar condiciones en el comercio internacional. Tal igualación de las

condiciones del comercio internacional no siempre, empero, - ha de ser el marco óptimo para el progreso de los países en desarrollo. La Cláusula, pues, debe ser empleada con cuidado y con propósitos definidos.

La Cláusula debe ser para los países en desarrollo - sólo un elemento entre varios que integran sus tratados comerciales con países desarrollados, pero no la disposición principal y central. Su concesión ha de hallarse claramente correspondida con las cláusulas que compensen con alguna ventaja la igualdad en que acepta colocarse en relación con países económicamente más potentes que él mismo.

En efecto, un país industrialmente desarrollado, o bien, de producción agrícola altamente especializada, suele hallarse en una posición competitiva que le permite concurrir con éxito a los mercados de cualquier lugar del orbe. - La seguridad de que no habrá discriminación en condiciones arancelarias o en cuanto a otras exigencias aplicables en el momento de la importación, brinda al país desarrollado la oportunidad de participar en una competencia en la que por razones de su propio adelanto tiene probable ventaja sobre los productos de los países en desarrollo, incluso, el país-importador.

Por el contrario, las mismas facilidades en los mercados de países industrializados para un producto proveniente de un país en desarrollo no pueden representar las mismas condiciones favorables para el éxito comercial del producto-

en cuestión en virtud de los obstáculos de toda índole que ha tenido que vencer el país en desarrollo para elaborarlo y que lo sitúan en una posición competitiva de desventaja, aún desde antes del embarque. Una vez en el país desarrollado de destino se concurrirá en igualdad de condiciones con los productos de éste o con los de otros países industrializados. La capacidad y las ventajas competitivas de éstos inclinan la balanza notoriamente en su favor.

Así como se reconoce en todos los países que las industrias nuevas y necesarias requieren un estímulo especial en forma de reducciones fiscales y otros beneficios, además de la preexistencia de la "infra-estructura" social y económica que propicie su consolidación y el logro de una posición competitiva nacional, los productores de los países en desarrollo requieren ventajas específicas que les permitan competir con éxito en los mercados mundiales.

Independientemente de la posibilidad de instaurar un sistema de preferencias generales y universales en favor de los países en desarrollo, los tratados comerciales deben ser para los países en desarrollo un instrumento para arbi- - trarse beneficios específicos en la escala bilateral que - - alienten efectivamente sus exportaciones a los países que -- cuenten con los mercados más atractivos.

Se verá pues que la Cláusula de la Nación más Favorecida puede representar, o bien un instrumento para la per-

petuación de las ventajas actuales de que gozan los países - desarrollados en el comercio mundial, o un estímulo para - las exportaciones de los países en desarrollo que la suscriban, si con su extensión se obtienen ventajas concretas de - aquéllos.

Los convenios deben procurar celebrarse entre el - - país en desarrollo y precisamente los países desarrollados - que se encuentren en posición de coadyuvar al desenvolvimien- to del país y que, a la vez, deseen obtener las ventajas de - la Cláusula para sus productos.

Dentro de las oportunidades modernas para la cooperación bilateral existen varios campos además de los aspectos- tarifarios como son las restricciones cuantitativas, tales - como cuotas o licencias de importación, la promoción bilate- ral de empresas mixtas, la asistencia técnica, los acuer- dos de complementación industrial y los acuerdos sobre ope- raciones comerciales compensadas. Es en éstos y otros campos- de cooperación bilateral que los países en desarrollo pue- den celebrar acuerdos dinámicos de promoción económica, y - si resulta equitativo, otorgar a los países desarrollados - la Cláusula de la Nación Más Favorecida, a fin de ofrecer- les acceso uniforme a los mercados domésticos. De implantarse un sistema de esta índole, el país en desarrollo tendría la posibilidad de ofrecer una ventaja tangible como trata- miento favorable a aquellos países que estuvieran dispues- tos a otorgar los beneficios comerciales, financieros o téc-

nicos que la evolución económica-social requiere. El análisis de las consecuencias de estas alternativas empero, rebasa el ámbito de este trabajo.

CAPITULO TERCERO.

CODIFICACION DE LAS REGLAS JURIDICAS DE LA CLAUSULA (O.N.U.)

## CODIFICACION DE LAS REGLAS JURIDICAS DE LA CLAUSULA (O.N.U.)

Como es bien conocido la Asamblea General es el órgano más importante de las Naciones Unidas. Es un órgano de naturaleza democrática, pues están representados en ella todos los Estados miembros de la Organización, teniendo cada uno de ellos la libertad de voto.

Entre las misiones fundamentales, encontramos las siguientes: los asuntos políticos y de seguridad, económicos y financieros, sociales, humanitarios y culturales, asuntos de administración fiduciaria en Territorios no autónomos, asuntos presupuestales y financieros, asuntos jurídicos, etc.

Los asuntos importantes se toman por el voto de la mayoría de la tercera parte de los miembros presentes votantes, o sea, no cuentan los votos de los Estados ausentes y los que se abstienen. En cuestiones no importantes basta la simple mayoría.

Ahora bien, si bien la paz y la seguridad internacional son facultades y funciones primordiales del Consejo de Seguridad, también la Asamblea General puede hacer recomendaciones, función en la que se ha excedido, lo que es explicable, por ser un órgano con mayor universalidad que el Consejo.

En virtud de que la Asamblea General puede fomentar el desarrollo progresivo del Derecho Internacional y su codificación, en el año de 1948 se creó la Comisión de Derecho -

Internacional de las Naciones Unidas. Su labor es declarar - el derecho existente o formular las normas y no específicamente la codificación.

Se da a la Asamblea General la atribución de invitar a los miembros para efectuar la revisión de Tratados cuando estos hayan llegado a ser inaplicables, en virtud de la Cláusula "rebus sic stantibus".

Constituyendo los tratados una fuente fundamental -- del Derecho Internacional se hizo necesario fijar las normas que, en última instancia, vinieran a regir su conclusión. -- Pues bien, en 1928, la Sexta Conferencia Panamericana adoptó una convención, codificando los principios del Derecho de los tratados, en veintiún artículos. Sin embargo, pasaron - muchos años y hubo necesidad de emprender un esfuerzo más serio en cuanto al Derecho de los tratados y ese esfuerzo fue realizado por la Comisión de Derecho Internacional, de las - Naciones Unidas, que inició los trabajos al respecto en 1949, para tal evento designó relatores como Brierly, Lauterpacht, Fitz maurice y Waldock, entre otros. Y fue finalmente que -- fue aprobado un proyecto de setenta y cinco artículos por la Comisión en su reunión de Ginebra, del 4 de mayo al 19 de julio de 1967, quedando sujeto a la consideración de una conferencia de plenipotenciarios, cuya celebración se decidió que tendría lugar en dos etapas. Una de ellas a principios de - 1968 y la segunda, en los primeros meses de 1969, como efectivamente ocurrió.

El 22 de mayo de 1969 fue firmada en Viena la Convención sobre el Derecho de los Tratados, junto con el Acta-Final, a la que se anexaron diversas resoluciones, entre las cuales es necesario destacar la Declaración sobre la prohibición de ejercer coerción militar, política o económica en la conclusión de los tratados.

Y debemos observar que la Convención consta de 85 artículos agrupados en la siguiente forma:

Parte I. Introducción.

Parte II. Conclusión y entrada en vigor de los tratados.

Parte III. Cumplimiento, aplicación e interpretación de los tratados.

Parte IV. Enmienda y modificación de los tratados.

Parte V. Anulación, terminación y suspensión de la vigencia de los tratados.

Parte VI. Disposiciones diversas.

Parte VII. Depositarios, notificaciones, correcciones y registros.

Parte VIII. Disposiciones finales.

En lo que se refiere a la Comisión de Derecho Internacional se ha aprobado un anteproyecto conteniendo veintidós artículos codificando las relaciones entre los Estados y los Organismos Internacionales, con atención especial en las misiones permanentes, definiéndolas como "Misión de carácter representativo y permanente, enviada por un Estado miembro de una Organización Internacional, ante la Organización". No

debemos omitir que en el vigésimo primer período de sesiones celebrado en la O.N.U., se incluyeron veintinueve artículos, respecto a facilidades e inmunidades, comportamiento, terminación de funciones, etc. Posteriormente se incluyeron sesenta y seis nuevos artículos respecto a misiones permanentes de observación, en un proyecto que está limitado a organizaciones internacionales de carácter universal.

Basándose en la igualdad de los Estados y en el hecho de que las Naciones Unidas no reconocen dos categorías de Estados, y aceptado que los pueblos tienen derecho a decidir libremente su sistema político y económico, se adoptó una norma general sobre las obligaciones de un nuevo Estado respecto de los Tratados de su predecesor, por medio de la cual ningún nuevo Estado quedará obligado, por un Tratado, por el sólo hecho de haber sido éste concertado por su predecesor y estar en vigor con respecto a su territorio en la fecha de la sucesión; ni tendrá obligación alguna de pasar a ser parte de tal tratado. Por sucesión se entiende la sustitución de un Estado por otro, en la soberanía de un territorio o en la competencia para celebrar tratados respecto de un territorio. Distinguiendo así entre la sucesión en Derecho Internacional y la sucesión en Derecho Interno.

Hemos juzgado conveniente señalar todo lo anterior en virtud de que en relación a la Cláusula de la Nación más Favorecida se continúa el estudio y la codificación de las reglas jurídicas relativas a la Cláusula y sus efectos, sobre todo, respecto a terceros Estados no miembros de las Na-

ciones Unidas.

Asimismo, esta codificación tendrá particular importancia para los países en desarrollo, facilitando la promoción del comercio y la cooperación económica internacionales, así como el desarrollo del Derecho Mercantil Internacional.

Particularmente, México debe, en principio, evitar incorporar la Cláusula de la Nación más Favorecida en sus convenios comerciales con los países de planificación central ya que, por una parte, la extensión por parte de éstos no reporta ningún beneficio concreto para los productos mexicanos, cuya exportación sólo puede favorecerse mediante compromisos expresos por parte de los países de planificación central a adquirir volúmenes especificados durante períodos definidos.

A mayor abundamiento, la concesión por parte de México de la Cláusula de la Nación más Favorecida no representa de hecho ningún beneficio específico en el terreno arancelario o de licenciamiento previo de las importaciones. La Cláusula ha perdido pues, en ambos casos, realidad y por ende, deberá desaparecer de estos convenios.

México tiene actualmente celebrado convenio comercial, verbigracia, con Yugoslavia que por tener una economía socialista de características propias justifica el que se ha ya incluido la cláusula de más favor. No así en el caso del convenio comercial celebrado con Polonia, aún no ratificado. En este caso, la cláusula de más favor cae plenamente dentro

de las observaciones contenidas en el párrafo anterior.

Finalmente, debemos apuntar que el Comité Especial de las Naciones Unidas ha puesto especial interés a la codificación de las reglas jurídicas respecto a los principios que rigen las relaciones de amistad y cooperación, entre las que se encuentra el arreglo pacífico de las controversias internacionales, el deber de los Estados de cooperar mutuamente, igualdad de derechos y libre determinación de los pueblos, así como al principio relativo a la igualdad soberana de los Estados y sobre todo, al principio referente al deber de los Estados de cumplir de buena fe las obligaciones que han contraído en virtud de la Carta de las Naciones Unidas.

CONCLUSIONES .

PRIMERA.- Aún cuando pareciere fuera de época, un estudio sobre una figura jurídica cuya riqueza para el investigador parece haber sido plenamente explotada desde hace muchos años atrás y que por tanto, las nuevas circunstancias del Derecho Internacional en la parte que ampara los fenómenos de comercio internacional han venido engendrando naturalmente nuevas figuras jurídicas e incluso en el terreno del comercio internacional los regímenes se presentan fluctuantes y con un gran margen de imprecisión, debido a que en la actualidad los temas que se discuten en los foros mundiales pretenden introducir innovaciones que en algunos casos representarían revoluciones en políticas y en métodos para solucionar los problemas del mundo moderno, a esta luz, un estudio sobre una figura jurídica nacida en el Medioevo y cuya utilización se ha vuelto tan común que casi puede llamarse rutinaria, parecería a primera vista de escasa actualidad y menos aún de algún provecho.

Creemos lo contrario. Es precisamente porque nos hallamos en el umbral de transformaciones ineluctables en los usos y los principios que rigen el Derecho Internacional económico, que se hace necesario investigar hasta qué grado debe formar parte del nuevo orden de cosas el principio de más favor y precisar si en último término el nuevo orden necesariamente excluye la figura ya tradicional del comercio internacional contractual.

SEGUNDA.- 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 la liberación de los intercambios internacionales.

Habiendo sido hasta ahora un instrumento de política comercial aplicado en funciones de las necesidades y -- conforme a los enfoques dados por los países desarrollados, - la Cláusula puede llegar a convertirse en un implemento benéfico y eficaz en manos de negociaciones hábiles de los países en desarrollo.

TERCERA.- La Cláusula de la Nación Más Favorecida es aplicable a toda situación que involucre el tratamiento dado a personas, productos e instrumentos de transporte extranjeros. - El presupuesto operativo de la Cláusula es la multiplicidad de tratamientos otorgados a países extranjeros por un país y dentro de ellos, la existencia de alguno que sea más favorable que los demás. Hemos observado que al no existir un tal país más favorecido por ser los tratamientos completamente - uniformes no se excluye la aplicación de la fórmula, ya que se aplicará inmediatamente cualquier tratamiento preferencial que eventualmente llegara a aplicar el país a otro, salvo las excepciones que se hayan estipulado.

CUARTA.- Generalmente la Cláusula de la Nación Más Favorecida se proyecta a favores de orden comercial, es decir, referentes a derechos sobre mercancías, como son los derechos de entrada, de tránsito, de salida, etc. Aunque también se

aplica a favores de otra naturaleza.

QUINTA.- La Cláusula de la Nación Más Favorecida es, por lo general, recíproca. Sin embargo, puede ser unilateral, - verbigracia, el artículo 267 del Tratado de Versalles, que - impuso a Alemania sin reciprocidad, la obligación de exten- - der simultánea e incondicionalmente, a todos los Estados - - aliados o asociados, cualquier favor, inmunidad o privilegio relativo a la importación, la exportación o el tránsito de - mercancías, por ella concedida a cualquiera de dichos Esta- - dos o a cualquier otro país extranjero.

SEXTA.- Siendo de naturaleza contractual la inclusión de la Cláusula en un convenio así como los términos y modalidades que la puedan caracterizar en cada caso concreto, dependerá de la voluntad de las partes co-contratantes y por ende corresponde ser interpretada conforme a los principios "pacta sunt servanda" y "rebus sic stantibus".

SEPTIMA.- Dudamos que, en el terreno de los hechos, la Cláusula se pacte únicamente entre países de condiciones análogas o comparables. Una de las reclamaciones de los países - en vías de desarrollo consiste en que, aún al amparo de la - Cláusula, los países desarrollados dan a aquellos el mismo - trato comercial que se otorgan entre sí. Las diferencias - entre los países pertenecientes a estas distintas clasificaciones son en realidad suficientemente importantes como para poner en duda la equidad del trato "igualitario" que la Cláusula propaga.

OCTAVA.- La Cláusula de la Nación Más Favorecida, como vehículo generalizador de las relaciones humanas, representa - la conjugación de dos principios liberales bien conocidos. - Un principio es el de la necesidad de liberalizar los intercambios comerciales en todo el mundo, con el objeto de destruir sus obstáculos artificiales. El otro principio dispone la no discriminación como regla fundamental de la equidad liberal. Estos dos móviles se complementan y sus metas se confunden en uno al expresarse en la Cláusula.

## BIBLIOGRAFIA.

BASDEVANT, Suzanne.

La Clause de la Nación la Plus Favorisée et Effets en Droit-  
International Privé.

CORREA, Francisco Antonio.

Os Tratados de Comercio e a Cláusula de Nacáo Mais Favoreci-  
da.

EBNER, Josef.

La Clause de la Nation la Plus Favorisée en Droit Internation  
al Public.

FLEITES Y PEREZ, Miguel Angel.

La Reciprocidad Económica Internacional y los Intereses Na-  
cionales.

LACARTE MURO, Julio.

Los Nuevos Principios de Cooperación en el Comercio Mundial.

PAZ ALAYZA, Soldán Luis.

En Torno a la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

PILLADO, Ricardo.

La Cláusula de la Nación Más Favorecida.

PUEYRREDON, Carlos Alberto.

La Cláusula de la Nación Más Favorecida.

RIELD, Richard.

Exceptions to the Most Favoured Nat-on Treatment.

RODRIGUEZ, Juan Carlos.

Tratados de Protección a los Intereses Comerciales, Económicos y Sociales del Estado.

ROMERO, Matías.

Reciprosidad Comercial Entre México y Los Estados Unidos de Norte-América.

SEARA VAZQUEZ, Modesto.

Derecho Internacional Público.

SEPULVEDA, César.

Curso de Derecho Internacional Público.

SNYDER, Richard Carlton.

The Most Favored Nation Clause and Analysis with Particular-Reference to Recent Treaty Practice and Tarifs.

WOOD, Thomas J.

Mexican Reciprocity Treaty.