

107
29



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**MEXICO, LA UNION EUROPEA Y EL
TLCAN**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A
RAYMUNDO SANCHEZ CAPETILLO

MEXICO, D.F.

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

**A LA MEMORIA DE MIS PADRES, Y A QUIENES
SIEMPRE ME HAN APOYADO**

GUIÓN DE TESIS

MÉXICO, LA UNIÓN EUROPEA Y EL TLCAN

Capitulo	I.	Conclusiones	2
Capitulo	II.	Introducción	4
Capitulo	III.	Objetivo	6
Capitulo	IV.	Antecedentes Conclusiones	8
		1. Marco Histórico de la Regionalización de Mercado	
		2. Aspectos Teóricos de Integración	
Capitulo	V.	Marco Económico del GATT	18
		1. Principios Teóricos de Integración de GATT	
		2. Marco Económico y Estructura Orgánica de GATT	
		3. Negociaciones Comerciales Multilaterales	
		4. Marco Económico en que se Desarrolla el Comercio Mundial	
		5. Fundamentos y Finalidades	
		6. Barreras Arancelarias	
		7. Barreras no arancelarias	
		8. Código de Conducta	
		9. Código de Subsidios y Derechos Compensatorios	
		10. Código de Valoración Aduanal	
		11. Código de Compras Gubernamentales	
		12. Código sobre Licencias a la importación	
		13. Código Anti-Dumping	
Capitulo	VI.	La Europea del 1993	61
		1. Orígenes	
		2. Etapas	
		3. Políticas	
		4. Procedimiento de Condecisión	

Capítulo VII. Organización Interna U.E. 69

1. Comisión Europea
2. Ministros de la Unión Europea
3. Consejo Europeo
4. Tribunal de Justicia
5. Tribunal de Cuentas
6. Comité, Económico Social
7. Comité, de las Regiones

Capítulo VIII. El Mercado Único de UE 77

1. Libre Circulación de la Mercancía
2. Mercado Único de Servicios
3. Movilidad de Trabajadores

Capítulo IX. La Unión Económica y Monetaria 82

1. Planteamiento de la UEM
2. Moneda Europea ECU
3. Valor Intrínseco

Capítulo X. México en el GATT 86

1. Marco de Adhesión de México
2. Códigos de Conducta de México
3. Cambio Estructural Económico

Capitulo.	XI.	Tratado de Libre Comercio de América del Norte Estados Unidos de América, Canadá y México	97
-----------	-----	--	----

1. Orígenes
2. Objetivos
3. Desgravación Políticas
4. Reglamentación de Origen
5. Sectores preferenciados
6. Certificado de Origen
7. Devolución de Aranceles
8. Importaciones Temporales
9. Reparaciones y Alteraciones
10. Derechos Aduaneros
11. Cuotas Compensatorias y Antidumping
12. Operaciones de ensamble

Capitulo.	XII.	La Unión Europea, México y el TLCAN	133
-----------	------	-------------------------------------	-----

1. Regionalización del Mundo
2. Diferencia Entre Tratados *CE (vs) TLCAN*
3. México y el GATT
4. México ante la Unión Europea
5. La Unión Europea y el TLCAN
6. Delegación de la UE en México

Bibliografía			140
--------------	--	--	-----

CAPITULO I Conclusiones

CAPITULO I Conclusiones

Esta replica de tesis que se presenta contiene los conceptos que dentro del comercio exterior no nos permite visualizar:

- PAUTAS

Noción de integración que opera para explicar la transición de integración formal entre México y Estados Unidos.

La convergencia de condiciones nacionales e internacionales para una relación compleja a mediano y largo plazos.

La base de regionalización del hemisferio, corresponde a la interdependencia, mundial.

El *TLCAN* es parte de la apertura de México, con una economía privatizada que representa el tercer socio comercial de Estados Unidos, ha diferencia con la *UE* que el tiempo y la no fortaleza del *TLCAN* permitirá la cercanía con *EUROPA*.

La globalización es el imperativo del crecimiento ligado a las cuestiones del desarrollo, en el renglón de la soberanía y las relaciones con el exterior.

- IMAGEN

Esta replica de tesis tiene la profundidad de enseñanza didáctica que se permite:

Utilizarse como un libro de comprensión en la materia.

Obtener conocimientos de los mercados de integración.

Conocer estrechamente los vínculos de los dos mercados más grandes del mundo.

Capítulo II. Introducción

Capítulo II. Introducción

El trabajo está orientado básicamente, a proporcionar un panorama amplio en torno al procedimiento de elaboración de los tratados, enfocándolo particularmente, al actual Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América, Canadá y México.

En el desarrollo se hace referencia desde su proceso de elaboración, pasando por las Secretarías de Estado competentes para conocerlo, su fundamento legal, hasta una brevisima explicación de su naturaleza jurídica.

También, se hace mención a las Convenciones que tienen relación con el tema desarrollado, pretendiéndose con ello, resaltar la importancia de su elaboración, la relación que guarda con las Convenciones, Tratados y Acuerdos comerciales que se han efectuado y que tienen injerencia, de manera directa o indirecta con el tema.

Para concluir con las posibles repercusiones que de manera tanto positiva como negativa, tendrá la aplicación del Tratado de Libre Comercio en los países integrantes, así como en los que, aparentemente, no tienen relación con el acuerdo comercial.

Se escogió el tema del Tratado de Libre Comercio, por ser un asunto de mucha actualidad e importancia para nuestro país y un paso sin precedente, que si ha tenido repercusiones desde antes de su entrada en vigor, con mayor razón las tendrá durante su vigencia; consecuencias que son, hasta cierto punto, imprevisibles, ya que el tratado versa sobre temas diversos, por lo que se considera, tendrá una trascendencia vital para los tres países en los años por venir.

CAPITULO III. Objetivo

CAPITULO III. Objetivo .

Este trabajo identifica diversas situaciones de la formación de la teoría del análisis de México, la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre las cuales están:

- La demandante necesidad de la regionalización del los mercados
- El Marco Económico y Jurídico del GATT, La Unión Europea y el TLCAN.
- Sectores de Demanda Global de Mercados
- Necesidad de Norteamérica para integrar un mercado del cooperación con México.

Capitulo IV. Antecedentes

Capítulo IV. Antecedentes

1. Marco Histórico de la Regionalización de Mercado

En el intervalo de la Primera y Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional se vio afectado por un proteccionismo excesivo, es decir, control de cambios sin límites, devaluaciones, conflictos cambiarios, semidesaparición de los mecanismos de crédito internacional. A partir de 1919, el comercio internacional registró una caída promedio anual del 5%, esta situación se debió a la contracción industrial, la crisis financiera internacional y el incremento continuo de las medidas proteccionistas, es decir, el proteccionismo se tradujo en un aumento de los aranceles, controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado; dichas medidas fueron adoptadas por los países industrializados. Pese a los esfuerzos regionales y multilaterales a través de la Sociedad de Naciones, de reducir las restricciones al comercio, éstos fracasaron.

Para poder reordenar todos los países afectados en la Segunda Guerra Mundial era preciso contar con elementos aptos para la economía de ese tiempo, de ahí la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) para encargarse de los aspectos monetario, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), para los aspecto financiero.

Era necesario, pues, establecer un marco de reglas Internacionalmente que fueran aceptadas para regir el Comercio Internacional en la época de la Postguerra a través de un organismo. Este debía de tener el objeto de abatir las barreras arancelarias y no arancelarias, debía ser un centro de debate y toma acuerdos para las negociaciones correspondientes que, habían de ser multilaterales.

La finalidad preponderante y esencial, era la de contrarrestar la adopción de políticas unilaterales en el área comercial, básicamente de carácter proteccionista, que era el común

denominador en el escenario mundial durante los años treinta y cuarentas.

Este organismo, se convertiría en la contrapartida del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), en el aspecto de comercio internacional y propiamente dicho el resultado de negociaciones, para la creación de la Carta de La Habana como un tercer pilar que sería el comercial en el año 1945.

* 1

La Carta de La Habana que creaba la Organización Internacional de Comercio (OIC) constituyó la base de las relaciones comerciales internacionales, del desarrollo económico y de la reconstrucción de la negociación para solucionar el problema de las restricciones y acuerdos de los productos básicos.

El objetivo de la Carta es obtener el *pleno empleo* y por otro lado desarrollar el comercio internacional. Para ello la Carta enumera cuatro objetivos:

1. DESARROLLO ECONÓMICO Y RECONSTRUCCIÓN.
2. ACCESO DE TODOS LOS PAÍSES EN CONDICIONES DE IGUALDAD, A LOS MERCADOS, A LAS FUENTES DE APROVISIONAMIENTOS Y LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN.
3. REDUCCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS AL COMERCIO.
4. CONSULTAS Y COOPERACIÓN EN EL SENO DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL COMERCIO.

Esta Carta fue suscrita en intensa negociación a raíz de la Conferencia Plenaria de las Naciones Unidas sobre el comercio y empleo, celebrada en La Habana precisamente para estudiar y aprobar la carta citada, 53 países entre ellos México, firman el acta final de la conferencia. Debido a que la entrada en vigor de la Carta se condicionó a que fuera ratificada cuando menos por los

* 1 CARTA DE LA HABANA. GINEBRA SUIZA, 1948.

países que participaran en el 85% del comercio mundial, la ratificación de EUA resultaba fundamental ya que este país participaba en aquel momento en el Comercio Mundial.

En 1950 en los Estados Unidos de América, se tomó la determinación de no someter al Congreso la Carta toda vez, que no reunía los requisitos de libertad comercial esperado, y subraya demasiado los méritos de la planeación económica. La fuerte oposición presidencial hacia el parlamento y el complejo y ambicioso clausulado de la Carta era estimado en los Estados Unidos de América como perjudicial al país. Por lo cual al no haberse ratificado, ésta no nació a la vida jurídica, dando paso a la creación del GATT.

* 2

- ELECCIÓN DEL DIRECTOR GENERAL DEL GATT. - HOY EN DÍA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO -

Aun cuando esta Carta está definitivamente muerta, la comisión interina existe y tiene entre sus funciones la elección del Director General del GATT.

La fracción de la Carta referente a la política comercial, va a prevalecer, toda vez que, paralelamente a la elaboración de la Carta, se llevó a cabo, entre abril y octubre de 1947, un acuerdo de aranceles multinacional con el objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. Dicho trabajo se llevó a cabo en Ginebra, Suiza, con base en disposiciones derivadas del proyecto de la Carta La Habana sobre política comercial. En siete meses, 23 países disminuyen sus aranceles sobre un volumen que representó la *mitad* del Comercio Internacional.

Esta parte de la Carta toma el nombre de ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT), que es firmada por 23 países que suscriben el acta final que da autenticidad al acuerdo y a su protocolo de aplicación, el 30 de octubre de 1947; dichos países son:

* 2 NEW YORK TIMES. PRESIDENTE HARRY S. TRUMA, 1950.

1. Australia
2. Bélgica
3. Birmania
4. Brasil
5. Canadá
6. Ceylán
7. Cuba
8. Checoslovaquia
9. Chile
10. China
11. Estado Unidos de América
12. Francia
13. India
14. Líbano
15. Luxemburgo
16. Noruega
17. Nueva Zelanda
18. Países Bajos
19. Pakistán
20. Reino Unido
21. Rhodesia del Sur
22. Siria
23. Sudáfrica.

- ENTRADA EN VIGOR DEL GATT

Este acuerdo entró en vigor el 1o. de enero de 1948. Al no haberse ratificado la Carga de la Habana.

El Acuerdo General se convierte en el único marco multilateral para la organización de los intercambios comerciales, y en la práctica, ha llevado a cabo la misión de la Organización Internacional del Comercio. El GATT, más conocido por estas siglas que provienen de su denominación oficial en Inglés GENERAL AGREEMENT OF TARIFF AND TRADE.

* 3

Esta organización contempla las siguientes bases ECONÓMICAS Y JURÍDICAS:

- ESENCIA

El GATT es un tratado de carácter multilateral y poli gubernamental de comercio que persigue fundamentalmente liberalizar el comercio internacional de BARRERAS Y entorpecimientos, y dar una base estable.

- CALIDAD DE ORGANISMO INTERNACIONAL

Inicialmente no existió la intención de darle esa calidad, ya que debía incorporarse a la OIC, pero al fracasar éste, el GATT asumió la función de ORGANISMO internacional.

- CÓDIGO DE CONDUCTA

Este sirve de código de conducta a los contratantes, además de definir una modalidad que señala pautas, sobre hasta que límites sus miembros pueden actuar en las relaciones de comercio, para concretar que las barreras del comercio se atenúen.

- ÓRGANO SUPRANACIONAL

* 3 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

CDI DIRECCIÓN DE ORGANISMOS INTERNACIONALES, 1988

No es un órgano supranacional. Las decisiones no son obligatorias para aquellos países que no las aceptan (tampoco se favorecerían por sus resultados), se adoptan por consenso y solamente rigen en los términos aceptados, es decir bajo las condiciones especificadas en las reservas correspondientes.

- ACUERDO DE PROTOCOLO

Cabe destacar que las partes contratantes llegan a un acuerdo sobre un protocolo de aplicación provisional, de conformidad con el cual, cada Estado debe aplicar el GATT en la medida compatible con su legislación en vigor. Así por ejemplo los Estados Unidos de América han invocado este protocolo, que da lugar a la aplicación de la llamada cláusula del abuelo, que les permitió conservar durante 30 años una legislación contraria a algunas disposiciones del GATT.

- COMPLEJIDAD DEL ACUERDO

Comenzando con la redacción de su propio texto que, representa más que una exposición fluida y clara de derechos y obligaciones, el resultado de textos negociados para satisfacer a todos los participantes y prever todas las posibilidades y la complejidad de prácticas y modalidades que se han desprendido en el curso de su aplicación, las normas básicas, principios y finalidades de acuerdo son esencialmente sencillas.

- NACIÓN MÁS FAVORECIDA

Se destacan los acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos entre las partes contratantes, a pesar de que las ventajas arancelarias consolidadas generalicen a los demás miembros. A través de la cláusula de la nación más favorecida que no es otra cosa que cualquier favor o ventaja a cualquier otro país, se hará inmediatamente e incondicionalmente extensiva a cualquier otro país miembro (Artículo I del Acuerdo).

* 4

* 4 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.
CDI DIRECCIÓN DE ORGANISMOS INTERNACIONALES, 1988

- **EXTRACTO**

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) es:

Un tratado multilateral firmado por más de 98 gobiernos que en conjunto representan cerca del 90 por ciento del comercio mundial. Su finalidad fundamental es liberalizar el comercio mundial y darle una base estable, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todos los países miembros.

Se concertó con el objeto de que pudiera procederse rápidamente a la liberalización del comercio, y solamente se le dotó de un dispositivo institucional mínimo porque se suponía que pronto se encargaría de él la OIC.

- **SISTEMA MULTILATERAL**

Constituye un sistema multilateral que fija normas convenidas para regir el comercio internacional. Ha funcionado también, como el principal órgano que se negocia la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionan la competencia. El GATT es también un código de principios y normas y a la vez, un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo. El hecho de que el volumen del comercio internacional haya crecido hasta multiplicarse por diez, desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial constituye una prueba del éxito del GATT en su doble función.

- **NATURALEZA**

Garantizar una negociación comercial internacional estable, previsible y no discriminatoria que inspire confianza para invertir, crear empleo y comerciar.

REGIONALIZACIÓN DE MERCADO

- **ACTIVIDADES**

Se han adaptando a grandes cambios experimentados por la economía mundial, como la modificación de la potencia económica relativa a los países o grupos importantes.

• PROSPERIDAD

La entrada del mundo en desarrollo como factor de peso en los asuntos internacionales, la tendencia a la formación de agrupaciones económicas regionales o preferenciales, las dificultades monetarias y de pagos, así como, el problema de la deuda que surge en el decenio de 1980, y la participación de los países de economía centralmente planificada han puesto de relieve la importancia del GATT, como foro de discusión de las nuevas situaciones en solución de las controversias, que éstas traen consigo y como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos de los cambios debido al ejercicio de una presión constante en pro de una mayor liberalización del comercio mundial.

* 5

2. Aspectos Teóricos de Integración

Se ha considerado, necesario antes de entrar al estudio pormenorizado de la Comunidad Europea y su relación con México, analizar algunos de los elementos teóricos que presentan mayor relevancia en el proceso de integración europea.

Como una de las definiciones existentes, se puede tomar a la integración como un proceso en el cual, los actores políticos de distintos ámbitos nacionales son persuadidos a dirigir sus lealtades, expectativas y actividades políticas, hacia un nuevo centro cuyas instituciones posean y demanden jurisdicción sobre el estado nacional preexistente.

* 6

* 5 GATT, PRESS RELEASE. INFORMACION DIVERSA, 1986

* 6 CHRISTOPHER CHASE DUNN. GLOBAL INFORMATION, STRUCTURES OF THE WORLD-ECONOMY, ED. BASIL BLACKWELL, 1991.

Se hace evidente que para muchos que la integración tiene como condición fundamental que un grupo de personas arraigadas a un territorio tengan un mínimo sentido comunitario, similares instituciones y prácticas suficientemente establecidas para asegurar por largo tiempo expectativas de transformación pacífica entre su población.

- INTEGRACIÓN

Este, cuenta con un factor básico llamado hoy en día interdependencia, y se ha convertido en un fenómeno cotidiano en las relaciones internacionales, es por eso que la necesidad de cooperación y ayuda mutua ha tomado un nuevo relieve en la intensa globalización mundial, haciéndose sin duda imprescindible la dependencia entre las naciones.

Capítulo V. Marco económico del GATT

Capítulo V. Marco económico del GATT

1. Principios Teóricos de Integración del GATT

La composición de las diferentes agrupaciones de mercados, arranca del año 1945, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, Europa que presentaba escenario poco alentador, las potencias europeas habían sido desplazadas de su posición de figuras de primera línea surgiendo Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas como nuevos rectores de la política internacional.

La concepción del orden mundial se dividía en dos polos, por un lado la ideología capitalista y por el otro el pensamiento comunista, que hoy en día ha dejado de existir. Rusia ha roto con el régimen comunista y presenta características tanto políticas como económicas en las cuales ha tenido que recurrir al FMI.

Al encontrarse las naciones europeas derrotadas en una situación crítica y en general todo el Viejo Continente se veía inmerso en grandes problemas con difíciles perspectivas de solución, se da comienzo a través de diferentes conceptos expuestas en el Capítulo IV. dentro del Marco Histórico de la Regionalización de Mercado a la creación de diferentes mecanismos que dan origen en el año de 1947 al GATT, que hoy en día se transforma en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En esa misma época como respuesta al angustioso estado en que se hallaban las finanzas europeas y dada la imposibilidad de su recuperación con recursos propios, surgió la idea estadounidense de diseñar un plan de reconstrucción. Como primeras medidas se pronunció el llamado Plan Marshall, el cual contribuyó en forma significativa a la nueva edificación de Europa.

* 1

* 1 GARCÍA DE CORTÁZAR FERNANDO Y LORENZO ESPINOSA JOSÉ M., HISTORIA DEL MUNDO ACTUAL 1945-1989, ED. ALIANZA UNIVERSIDAD, MADRID. 1990.

2. Marco Económico y Estructura Orgánica del GATT

• TRATADO

El GATT es por una parte un tratado y por la otra una Organización Internacional. Principalmente ha suscrito convenios con organismos de las Naciones Unidas, pero técnicamente no tiene la calidad de Agencia Especializada de la ONU, en los términos de los artículos 57 y 63 de la Carta por la que se rige esta Organización, a diferencia del FMI y del BIRF que han suscrito acuerdos de vinculación con la ONU, con el carácter de órganos especializados. Es decir, se busca regir el comercio exterior a través de mecanismos o instrumentos de política comercial, que a la vez que permitan una cuantificación objetiva, del valor o monto de la protección, aseguren su aplicación en términos transparentes y no sujetos a decisiones unilaterales o arbitrarias, como pueden suceder en el caso de la aplicación y eventual autorización de permisos previos a la importación.

El GATT en el período de sesiones de las Partes Contratantes, que suele celebrarse una vez por año. El Consejo de Representantes está facultado para ocuparse tanto, de los asuntos en trámite, como de los de carácter urgente entre los periodos de sesiones de las Partes Contratantes. El Consejo se reúne unas nueve veces por año.

Además del Comité de Negociaciones Comerciales, existen otros importantes comités permanentes, como el Comité de Restricciones Cuantitativas (por razones de balanzas de pagos); el Comité de Agricultura; y el Comité de Comercio y Desarrollo o consejos del GATT, encargados de examinar la situación del comercio de textiles y vestidos; las concesiones arancelarias; las prácticas antidumping; la *valoración en aduana*; las compras del sector público; las subvenciones y las medidas compensatorias; las licencias de importación; los obstáculos técnicos al comercio; el comercio de la carne; el comercio de productos lácteos; el comercio de aeronaves civiles; y los asuntos presupuestarios financieros y administrativos.

* 2

* 2 GATT, INSTRUMENTOS BÁSICOS, GINEBRA, 1987

Se establecen grupos de trabajo (comités especiales) para tratar los asuntos corrientes como las solicitudes de adhesión al GATT, el examen de los acuerdos concluidos por los países miembros con objeto de comprobar su conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, o el estudio previo de asuntos sobre los que los países miembros desean adoptar una decisión colectiva. Con frecuencia se establecen grupos especiales de conciliación encargados de examinar las diferencias entre países miembros. Estos tienen una vida temporalmente limitada; una vez concluido el estudio, el caso concreto que le fue asignado y debidamente informadas las Partes Contratantes de sus conclusiones -- sobre las que han de pronunciarse -- los grupos de trabajos quedan disueltos.

Las decisiones del GATT se toman generalmente por consenso y no por votación. En las raras ocasiones en que se procede a la votación, cada parte contratante (país miembro) tiene un voto. En la votación de decisiones suele bastar la mayoría simple, pero se necesita una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que comprenda más de la mitad de los países miembros, para la concesión de "exenciones", que son autorizaciones otorgadas en casos particulares, para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo.

La Vigilancia de las políticas comerciales nacionales, es una parte importante de la labor del GATT en general y de muchos de sus diferentes comités en particular. También ocupa una posición central en las negociaciones de la Ronda Uruguay, referentes a modificaciones institucionales del GATT. Se prevé que en la Ronda Uruguay, se acepte la propuesta de establecer un sistema de exámenes de las políticas comerciales nacionales, en virtud del cual, los miembros del GATT examinarán colectivamente y con regularidad todos los aspectos de la política comercial de un país. Otra reforma institucional propuesta, es la celebración de reuniones periódicas comerciales nacionales, en virtud de la cual los miembros del GATT examinarán colectivamente y con regularidad todos los aspectos de la política comercial de un país determinado. Otra reforma es la celebración de reuniones periódicas de las Partes Contratantes a nivel ministerial.

La Secretaría del GATT, integrada por cerca de 400 funcionarios, se halla en Ginebra, Suiza, con un Director General al frente de ella. El presupuesto del GATT lo sufragaron los países miembros en proporción a su participación de su comercio mundial.

- MARCO JURÍDICO

En cuanto a éste, el GATT, es obvio que principalmente consista en el texto propio del Acuerdo y en sus modificaciones. Al respecto en muchos de los aspectos que se tratan en esta replica de tesis se hace referencia al contenido sustancial del articulado del Acuerdo General.

* 3

El GATT se ha convertido en una verdadera Organización Internacional reuniendo todos los elementos para serlo, como lo son:

- Un Tratado de Acuerdo General.
- Órganos permanentes con reuniones de las partes contratantes
- Consejo de Representantes
- Secretariado General
- Director General.
- Un presupuesto con equidad para sus miembros

- FUNCIONES

Los miembros del Acuerdo General consisten básicamente en verificar que las disposiciones del GATT sean correctamente observadas. Cuando todas las naciones que lo integran actúan colegiadamente para adoptar una decisión, se conoce, como las partes contratantes y éste es su órgano supremo.

- CONSEJO DE REPRESENTANTES

* 3 GONZALEZ CARRANCÁ J.L. ANÁLISIS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO, ASOCIACIÓN NACIONAL DE ABOGADOS. MÉXICO, 1990.

En 1960, se creó éste que se ha convertido en el órgano más importante del GATT, después de la sesión anual del órgano. El Consejo, con el concurso de la Secretaría, asegura la continuidad de los trabajos del organismo y toma las decisiones. Todos los países miembros del GATT, que así lo deseen, pueden formar parte del Consejo de Representantes, y que lo hagan saber en auxilio a las labores de los contratantes. En el Consejo de Representantes se han establecido comités para tratar sistemáticamente asuntos importantes del GATT.

Cabe destacar que el Consejo no es un órgano que se integre por representantes elegidos. Las decisiones que se toman invariablemente son por mayoría de votos y se efectúan siguiendo el principio de un voto por cada miembro, sin embargo, se requieren de dos tercios de los votos para resolver asuntos como son las modificaciones del Acuerdo, el acceso de nuevas partes contratantes, la formación de zonas de libre comercio y la revisión del articulado del Acuerdo, excepto la parte correspondiente a la *cláusula de la nación más favorecida* que requiere unanimidad.

- REVISIÓN DEL ACUERDO

A partir de 1948 se ha revisado 12 veces, siendo de las más importantes las siguientes incorporaciones:

- Tratamientos más favorables a países en desarrollo.
- Seis códigos de conducta,
- Tres acuerdos para incorporaciones especiales
- La resolución de la llamada "Cláusula de Habilitación", que establece un trato diferenciado y más favorable, a los países en desarrollo.

- ADHESIÓN AL ACUERDO GENERAL

Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo, podrá acceder a él en las condiciones que fija dicho gobierno y las

partes contratantes. Por tal motivo y en los términos del artículo XXXIII del Acuerdo, la decisión no es automática y las condiciones de ésta deben ser objeto de acuerdo entre el gobierno candidato y las partes contratantes.

• **PROCEDIMIENTO**

1. Comunicación en la que se expresa el deseo de adhesión al Acuerdo General.
2. Se pone en conocimiento de las Partes Contratantes la intención del gobierno del país en cuestión.
3. Las Partes Contratantes examinan la candidatura y crean un Grupo de Trabajo formado por todas las partes contratantes interesadas.
4. El gobierno del país interesado presenta y sugiere a las Partes Contratantes la política comercial.
5. Deliberación del Grupo de Trabajo con representantes del gobierno contratante
6. Elaboración del Proyecto de Protocolo de Adhesión por el Grupo de Trabajo.
7. El protocolo de Adhesión se somete a las Partes Contratantes. Una vez que se ha adoptado, por mayoría de los dos tercios de las Partes Contratantes una decisión sobre la adhesión, el Protocolo entra en vigor a contar del trigésimo día siguiente a la fecha de su firma por el gobierno del país respectivo.

• **NEGOCIACIONES ARANCELARIAS**

La Adhesión, conforme a este procedimiento, va precedida siempre de negociaciones arancelarias que tienen lugar al mismo tiempo que las actividades del Grupo de Trabajo.

Se espera que el país que pretende su ingreso haga concesiones arancelarias sobre algunos productos en forma de una reducción, de los impuestos vigentes, a cambio de concesiones a productos de su interés que a su vez recibe.

- **COMPROMISO ARANCELARIO**

El país solicitante crea un compromiso de no establecer un nivel arancelario superior al de los derechos convenidos como máximo, o restablecer el permiso previo en casos así negociados. A este respecto, es importante que en las negociaciones comerciales no se espera que los países en desarrollo hagan concesiones incompatibles con su desarrollo.

Un país puede retirarse del Acuerdo General en cualquier momento, dando aviso a las Partes Contratantes con 60 días de anticipación a la fecha en que pretende separarse. Cuatro estados han usado esta facultad: Líbano y Siria en 1948 y la China Nacionalista y Liberia en 1950.

- **RESUMEN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES ANTE EL GATT**

- **SUPRESIÓN DE TODA DISCRIMINACIÓN.**
- **ESTABILIDAD EN LAS CONCESIONES ARANCELARIAS.**
- **ELIMINACIÓN DE RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.**
- **SUPRESIÓN DE FORMAS DE PROTECCIÓN.**
- **SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.**

PAÍSES MIEMBROS DEL GATT EN ABRIL DE 1990

Alemania Federal	Finlandia	Nigeria
Antigua y Barbuda	Francia	Noruega
Argentina	Gabón	Nueva Zelandia
Australia	Gambia	Países Bajos
Austria	Ghana	Pakistán
Bangladesh	Grecia	Perú
Barbados	Guyana	Polonia
Bélgica	Haití	Portugal
Belice	Hong Kong	Reino Unido
Benin	Hungría	Rep Centro-áfricana
Birmania	India	Rep. Dominicana
Bolivia	Indonesia	Rumania
Bostwana	Filipinas	Nigeria
Bolivia	Irlanda	Rwanda
Brasil	Islandia	Senegal
Burkina Faso	Israel	Sierra Leone
Burundi	Italia	Singapur
Camerún	Jamaica	Sri Lanka
Canadá	Japón	Sudáfrica
Colombia	Kenya	Suecia
Congo	Kuwait	Suiza
Corea, Rep. de	Lesotho	Suriname
Côte D'ivoire	Luxemburgo	Tailandia
Costa Rica	Madagascar	Tanzania
Cuba	Malasia	Togo
Chad	Malawi	Trinidad y Tobago
Checoslovaquia	Maldivas	Turquía
Chile	Malta	Uganda
Chipre	Marruecos	Uruguay
Dinamarca	Mauricio	Yugoslavia
Egipto	Mauritania	Zaire
España	México	Zambia
Estados Unidos	Nicaragua	Zimbabwe

* 4

* 4 GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE BASIC DOCUMENTS. GENEVE 1990.

**PAÍSES EN CUYOS TERRITORIOS SE APLICA EL
ACUERDO GENERAL DE FACTO EN ESPERA DE
FIJAR SU POLÍTICA COMERCIAL**

Angola	Granada	San Cristóbal y Nieves
Argelia	Guinea Bissau	San Vicente
Bahamas	Guinea Ecuatorial	Santa Lucía
Bahrein	Islas Salomón	Santo Tomé
Brunei Darussalen	Kampuchea	Seychelles
Cabo Verde	Kiribati	Swazilandia
Dominica	Mali	Tonga
Emiratos Arabes	Mozambique	Tuvalu
Fiji	Papua	Yemen
	Qatar	

* 5

3. Negociaciones Comerciales Multilaterales.

El primer objetivo, dentro del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT, es la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y las barreras no arancelarias. Esta ha sido siempre la finalidad de las Rondas de negociaciones comerciales multilaterales celebradas, que hasta ahora son ocho:

1. En 1947 (Ginebra)
2. En 1949 (Anncy, Francia)
3. En 1951 (Torquay, Inglaterra)
4. En 1956 (Ginebra)
5. En 1960-61 Ronda Dillón (Ginebra)

* 5 ENCICLOPEDIA SALVAT DICCIONARIO. ED. SALVAT BARCELONA ESPAÑA, 1971.

6. En 1964-67 Ronda Kennedy (Ginebra)
 7. En 1973-79 Ronda Tokio (Ginebra, así llamada porque el punto de partida de las negociaciones fue una Reunión Ministerial celebrada en la capital japonesa en septiembre de 1973.
 8. En 1986 Ronda de Uruguay, actualmente en curso, iniciada en Punta del Este, Uruguay.
- * 6

• RONDAS MULTILATERALES CELEBRADAS

I. Ginebra Suiza; 1947

Como se mencionó el origen del GATT a través de la Carta de la Habana firmada por 23 países en 1947, creó la primera Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales.⁷

De hecho, fue en esta Ronda donde el GATT, se estableció y fue a través de una declaración de principios de los países que querían participar a expensas de Estados Unidos de Norteamérica, Francia y el Reino Unido y se orientaba hacia un esfuerzo para el establecimiento de la Organización Internacional de Comercio, y sería una acción concreta para entrar en negociaciones recíprocas orientadas a la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

1. La regla del *principal proveedor*: que seguía de cerca la práctica establecida por Estados Unidos de Norteamérica al negociar sus acuerdos recíprocos bilaterales sobre comercio hasta 1947. Bajo esta regla cada país debía considerar el otorgamiento de concesiones arancelarias solamente sobre productos de los cuales los otros miembros, podrían ser proveedores principales. Esta regla surge de la cláusula de la

* 6 GRAHAM THOMAS, THE IMPACT OF THE ROUND AGREEMENTS ON U.S. EXPORT COMPETITIVENESS. CENTRE FOR STRATEGIC AND INTERNATIONAL STUDIES, SIGNIFICANT ISSUES. GEORGETOWN UNIVERSITY, WASHINGTON, D.C. 1991.

nación más favorecida, en virtud de la cual, un tercer país podría beneficiarse de concesiones arancelarias entre dos países negociadores sin dar nada a cambio.

2. Negociaciones selectivas producto por producto, que consistió en un acuerdo para reducir un arancel existente, siempre y cuando éste fuera bajo.
3. Fecha de vigencia del arancel: consistía en fijar una fecha de vigencia del arancel del país con la obligación de no aumentar sus medidas restrictivas más allá de los que estaba en vigor en esa fecha.

II. Annecy, Francia; 1949.

- Fundamentalmente éstas negociaciones se llevaron a cabo con países solicitantes de acceso al GATT y esto implicó que no hubo nuevas concesiones intercambiadas, sino que se fijó un volumen de 5,000 concesiones entre los miembros originales del GATT y los nuevos países que querían entrar. Esta negociación permitió el ingreso de 11 países.

III. Torquay, Inglaterra; 1951.

- Incluyó a 15 países que querían entrar al GATT y dichas negociaciones se daban en los términos del artículo XXXIII del Contenido sustancial del articulado del Acuerdo General, que dispone que todo país que no sea parte del GATT podrá acceder a él, el gobierno y las partes contratantes. Así mismo Estados Unidos de Norteamérica, anunció que ya no sometería la Carta de La Habana a su Congreso, para que se ratificara, es decir que a partir de ese momento la Carta no iba a entrar en vigor.

IV. Ginebra, Suiza; 1955.

- En dicha ronda, las partes contratantes adoptaron un protocolo de enmienda al Acuerdo que da lugar al texto del GATT sin la parte IV pero con enmiendas. Es a raíz de esta ronda cuando empieza a haber en el GATT una serie de movimientos más

dinámicos pues si se comparan los resultados de las negociaciones anteriores, vemos que de la primera a la cuarta ronda en importancia y cobertura, los resultados de estas negociaciones van siendo menores, existe un estancamiento y empieza a haber el surgimiento de algunos países en desarrollo del Comercio Internacional.

- A raíz de todo esto, se establece un grupo de expertos que publican en 1958 el informe Haberler, el cual analiza la situación de los países en desarrollo en el comercio mundial, y recomienda medidas de acción, con el fin de promover el desarrollo económico a través del comercio internacional.

V. Dillón; 1960.

- Nombradas así, por una propuesta del subsecretario de Estados Unidos de Norteamérica, Douglas Dillón, a efecto de que en forma conjunta se llevara a cabo una negociación en materia de aranceles, con los miembros de la Comunidad Económica Europea y así establecer una tarifa externa común. Los efectos y resultados de esta negociación tendrían un matiz político y no arancelario pues es la primera ocasión en que la Comunidad Económica Europea lleva a cabo negociaciones en nombre de sus países miembros.
- Como consecuencia del establecimiento en 1957 de la Comunidad Económica Europea. Los países miembro del GATT tenían una lista de concesiones dentro del marco del GATT, y al integrarse la Comunidad Económica Europea, dicha lista tendría que anexarse a otra lista para la misma Comunidad.
- Bajo los términos del artículo XXIV, se llevan a cabo estas negociaciones entre la Comunidad Económica Europea y el GATT, para establecer y proteger el equilibrio de las concesiones que tenían dadas a los países miembros originales de la Comunidad Económica Europea.

VI. Ronda Kennedy; 1964.

- En 1962 se autoriza la administración de Estados Unidos de Norteamérica, negociar disminuciones arancelarias del 50% en un lapso de 5 años, así como una cancelación de los aranceles de los productos en los que el 80% o más del comercio mundial, sea realizado por la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos.
- En estas negociaciones se siguió el método tradicional producto por producto. Las principales medidas no arancelarias negociadas en esta ronda fueron:
 1. El Código Antidumping
 2. Precio de venta sobre productos químicos.
 3. Cambio de concesiones para los Estados Unidos de Norteamérica con Suiza y Reino Unido.

VII. La Ronda de Tokio 1973.

- La Ronda de Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM), tiene su desarrollo entre septiembre de 1973 y noviembre de 1979. Se considera a la Ronda de Tokio como la principal negociación, toda vez que, el mecanismo institucional del GATT carecía de participación efectiva de países en desarrollo, y este aspecto, fue objeto de consideración especial en las discusiones de la Ronda de Tokio, buscando una mayor fluidez y participación de dichos países y en los foros de discusión del GATT.
- Los aspectos fundamentales a considerarse en la Ronda de Tokio fue la proyección de negociaciones comerciales multilaterales hacia los siguientes elementos:
 1. Negociar aranceles.

2. Reducir o eliminar las medidas no arancelarias.
3. Reducir o eliminar todos los obstáculos al comercio en sectores seleccionados (enfoque sectorial).
4. Adecuación del sistema multilateral de salvaguardias.
5. Establecer un enfoque de negociación para el sector agropecuario

En la Ronda de Tokio participaron 99 países. En noviembre de 1979 se concluyeron las negociaciones, habiéndose concertado acuerdos acerca de lo siguiente: un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial que incluye el reconocimiento de un trato arancelario preferencial en beneficio de los países en desarrollo y entre estos países, como característica jurídica permanente del sistema comercial mundial; medidas no arancelarias (subvenciones y medidas compensatorias; obstáculos técnicos al comercio; compras del sector público; valoración en aduana; procedimientos para el trámite de licencias de importación; y una revisión del Código de Antidumping de 1967, del GATT); la carne de bovino; los productos lácteos; los productos tropicales; y un acuerdo sobre el libre comercio de aeronaves civiles.

Los países participantes acordaron también, reducir los aranceles de miles de productos agrícolas e industriales, lo que se hizo escalonadamente a lo largo de un período de ocho años, que concluyó el 1o. de enero de 1987. El valor total de los intercambios abarcados por las reducciones arancelarias en régimen de la Nación Más Favorecida (NMF), resultantes de la Ronda de Tokio y las consolidaciones de los tipos de derechos vigentes, superó los 300,000 millones de dólares, medido en función de las importaciones NMF de 1981. Como consecuencia de estas reducciones arancelarias, el arancel medio ponderado (es decir, el arancel medio calculado sobre los intercambios comerciales efectuados) aplicado a los productos industriales disminuyó del 7.0 al 4.7 por ciento, lo que representó una reducción de un 34 por ciento, de la recaudación de aduanas, similar a la conseguida en la Ronda Kennedy (1964-1967).

En relación con ese porcentaje del 4.7 por ciento, conviene recordar también que el nivel medio a finales del decenio de 1940, cuando se estableció el GATT, ascendía a un 40 por ciento. Debido a la fórmula de reducción arancelaria adoptada por la mayor parte de los países industrializados, las mayores reducciones correspondieron en general a los derechos más elevados, de modo que se produjo una "armonización" o aproximación de los aranceles de los diferentes países. Los países en desarrollo asumieron compromisos, en forma de consolidaciones o reducciones de derechos, que afectan a un importe de 3,900 millones de dólares de importaciones de 1977.

La reducción por los países industrializados de los derechos de importación y otros obstáculos al comercio respecto de las exportaciones de productos tropicales de los países en desarrollo fue un resultado temprano de la Ronda de Tokio, habiéndose aplicado muchas de las concesiones en 1976 y 1977. Entre esos productos cabe citar el café, el cacao, el té y las especias, así como varios más en bruto, semielaborados y elaborados.

• CLÁUSULA DE HABILITACIÓN

La Ronda de Tokio obtuvo una decisión del GATT que crea un marco permanente para un "trato diferenciado y más favorable de los países en desarrollo" conocido como Cláusula de Habilitación (Enabling Clause). Esta edición habilita a países a extender el trato preferencial a países en desarrollo, a pesar de las disposiciones de la cláusula de la NMF, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.

Las distintas categorías de trato preferencial que pueden ser extendidas, están enumeradas en el texto de la Cláusula de Habilitación. Estas comprenden, como primera categoría, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). La Cláusula de Habilitación se aplica al tratamiento arancelario preferencial, concedido por las partes contratantes industrializadas, a los productos procedentes de los países en desarrollo, en arreglo con dicho sistema.

La segunda categoría de aplicación de la Cláusula de Habilitación consiste en los códigos multilaterales relativos a las barreras no arancelarias, negociadas durante las Negociaciones Comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio, a los que ya se hizo referencia. La Cláusula estipula que los países industrializados pueden extender a los países en desarrollo el trato del Acuerdo General relativos a las medidas no arancelarias que se rijan por las disposiciones de instrumentos negociados multilateralmente bajo los auspicios del GATT.

Como tercera categoría, la Cláusula de Habilitación, se aplica a los acuerdos regionales o globales, concluidos entre países en desarrollo para reducir o eliminar mutuamente las medidas arancelarias, y no arancelarias sobre los productos importados entre estos países. Hay que observar que en lo relativo a las medidas no arancelarias, la Cláusula de Habilitación establece que se puede otorgar todo tipo de trato especial y más favorable "de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las partes contratantes del GATT.

Bajo esta excepción a la cláusula NMF, la Cláusula de Habilitación estipula para las partes contratantes en desarrollo la base legal para el intercambio de preferencias comerciales entre ellas, incluyendo en particular el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo (SGPC).

Cuarto, la Cláusula de Habilitación permite extender el trato especial a los países menos adelantados entre los países en desarrollo. Este trato preferencial puede ser otorgado por los países industrializados como por los países en desarrollo.

VIII. La Ronda de Uruguay.

El 20 de septiembre de 1986 se acordó iniciar las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Uruguay. La decisión fue adoptada por los Ministros de Comercio Reunidos en Punta del Este, Uruguay, y fue en parte, la culminación del trabajo comenzado después de la anterior Reunión Ministerial del GATT celebrada en Ginebra en 1982.

La Declaración acordada por los Ministros de Punta del Este si bien representa un compromiso político único, se divide en dos secciones. La primera se refiere a las negociaciones sobre el comercio de mercancías. Sus objetivos son de aportar una mayor liberalización y expansión del comercio mundial; potenciar la función del GATT y mejorar el sistema multilateral de comercio; incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del entorno económico internacional; y fomentar la cooperación para fortalecer la interrelación entre las políticas comerciales y otras políticas económicas que afecten al crecimiento y al desarrollo.

En el sector del comercio de mercancías, los Ministros se comprometieron a mantener un "statu quo" las medidas comerciales incompatibles con sus obligaciones en el GATT y a desarrollar un programa de "desmantelamiento" tendente a suprimir de manera gradual las actuales medidas incompatibles.

Actualmente la Ronda de Uruguay se encuentra en peligro, pues los objetivos planeados no han sido, por mucho, cubiertos y existen graves diferencias entre los países miembros en lo que se refiere a servicios, agricultura y ganadería, como haré mención en mis conclusiones.

* 8

4. Marco Económico en que se Desarrolla el Comercio Mundial.

Dada la transformación paulatina que llegó a presentarse en las prácticas del comercio internacional, ya comentada en los capítulos anteriores, en especial las excepciones de las reglas que, pudiendo quizás operar en forma extraordinaria llegaron, por razones de proteccionistas, a casi convertirse en la "regla" y más importante aún es el hecho de que las normas originales ya no contemplan los cambios ocurridos y la evolución de la estructura mundial y del comercio internacional, se llegó a reconocer que se

*8 CAICEDO CASTILLO J.J. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO
5o. ED. BOGOTA, TEMIS. 1992.

requerían revisar las normas y, por consiguiente, el Acuerdo General, para adecuar el sistema a la realidad internacional, en especial, la realidad evolutiva de los países en desarrollo.

A tales efectos, se creó un grupo denominado Marco Jurídico, con un programa de trabajo que contemplaba la negociación de un Marco Jurídico, para permitir un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, con respecto particularmente a la cláusula de la nación más favorecida; medidas de salvaguardia por razones de balanza de pagos y desarrollo económico (Artículos XVIII del Acuerdo General); procedimientos de consulta y solución de controversias (Artículos XXIII del Acuerdo General); aplicabilidad del principio de reciprocidad entre países desarrollados y en desarrollo y mayor participación bajo el Acuerdo General que reconozca sus necesidades de desarrollo, y examen de las actuales normas del Acuerdo General sobre la aplicación de restricciones que afectan las exportaciones, teniendo en cuenta las necesidades de progreso de los países en desarrollo.

Se reafirma además, entre otros elementos, el compromiso asumido por países desarrollados de no tratar de obtener, en el marco de las negociaciones comerciales, concesiones incompatibles con las necesidades de los países en desarrollo de que se trate. Este concepto se vuelve muy importante para México en el momento actual, en el que le están solicitando concesiones por su Pago de Entrada al GATT y, finalmente, se reconoce que los países en desarrollo esperan poder participar más plenamente, en el marco de derechos y obligaciones (otorgar más concesiones y asumir mayores obligaciones o compromisos) con el progresivo desarrollo de su economía y el mejoramiento de su situación comercial, (concepto de graduación en el contexto de la reciprocidad relativa).

Se ampliaron los motivos por los que pueden invocarse las salvaguardias prevista en el Artículo XVIII (por motivos de desarrollo económico y Balanza de Pagos) y se registraron avances en la cuestión de las notificaciones, consultas, solución en controversias y vigilancia.

La Ronda Tokio brindó la oportunidad de revisar y perfeccionar el funcionamiento de algunas de las disposiciones fundamentales del Acuerdo General. A continuación se indican las cuatro importantes decisiones que los países miembros del GATT, adoptaron en su período de sesiones de noviembre de 1979 y que entraron en vigor inmediatamente.

Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, reconocimiento de un trato arancelario y no arancelario preferencial y en beneficio de los países en desarrollo, y entre éstos, como característica jurídica permanente del sistema de comercio mundial. Esta "Cláusula de Habilitación" establece una base jurídica permanente para la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) por los países desarrollados a los países en desarrollo. También permite el otorgamiento de un trato comercial especial a los países menos adelantados.

* 9

Los países desarrollados declararon que no se esperaban que en el marco de negociaciones comerciales, los países en desarrollo aportaran contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por su parte, estos últimos países reconocen que según se vayan robusteciendo sus economías esperan participar más plenamente, en el marco de los derechos y obligaciones del Acuerdo General.

Medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos: en el instrumento relativo a esta cuestión, se enuncian principios y se codifican prácticas y procedimientos con respecto al empleo de medidas comerciales por los gobiernos, en el marco de los artículos XII y XVIII, para proteger su posición financiera exterior y balanza de pagos.

Medidas de salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo: se refiere a las facilidades concedidas a los países en desarrollo de

* 9 LEKACHMAN ROBERT. ECOMOMIST AT BAY. ED. MCGRAW-HILL, NEW YORK. 1992.

conformidad con el artículo XVIII del Acuerdo General, dándoles una mayor flexibilidad para aplicar medidas comerciales con objeto de atender a sus necesidades esenciales de desarrollo.

Entendimiento relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia en el GATT: este entendimiento introduce mejoras en los mecanismos actuales relativos a la notificación de medidas comerciales, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia de la evolución del sistema internacional de comercio.

- PRINCIPALES ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL VINCULADOS CON EL GATT.

I. El Fondo Monetario Internacional *FMI*

El Fondo Monetario Internacional posee un estricto vínculo con el Comercio Internacional y desde 1944, en los pactos de Bretonwoods, se considera en su esencia como un apoyo al Sistema Comercial.

Los mecanismos de control de cambio constituyen en sí mecanismos reguladores de comercio internacional, aún al margen del Fondo Monetario Internacional. Una moneda subvaluada produce el efecto de un aumento general de aranceles y equivale a un verdadero subsidio, para la expansión de las empresas explotadoras del país respectivo que, de otro modo serían incompetitivas. Una amenaza más importante para un sistema comercial es o que plantean las monedas sobrevaluadas, especialmente, si la situación es prolongada, ponen en peligro la posición competitiva de las industrias que de otro modo, hubieran sido perfectamente capaces de competir en los mercados de exportación.

El convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional, propicia que éste, sea básicamente UNA FUENTE DE COOPERACIÓN monetaria internacional para facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional: evitar las depreciaciones cambiarias competitivas. Coadyuvar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos para las

transacciones corrientes; eliminar las restricciones cambiarias que dificultan la expansión del comercio mundial y acortar la duración a aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pago de los países miembros, aspectos todos que exhiben la condición del fondo como organismo regulador del comercio mundial.

El FMI fue acordado cuando la Segunda Guerra Mundial, aún no terminaba, es el primero de los grandes organismos de la postguerra participante del comercio internacional, y al existir una relación tan íntima, entre el sistema financiero monetario y el comercio, los máximos organismos representantes de estos sectores de relaciones económicas son el FMI y el GATT. Más aún, cuando el carácter principal de ambos organismos es neoliberal (de la época), que consiste en eliminar del comercio internacional todas las barreras que aparezcan como elementos artificiales que, distorsionen o alteren el libre juego de la ley de la oferta y la demanda.

El presupuesto anual del FMI asciende a 90 millones de dólares y para Estados Unidos de Norteamérica constituye la contribución del 20%.

II. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento *BIRF.*

En lo tocante al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, comúnmente conocido como el Banco Mundial, decimos que es una institución financiera intergubernamental situada en Washington D.C., sus objetivos son ayudar a elevar la productividad y los ingresos, y reducir la pobreza en los países en desarrollo. Fue fundado en diciembre de 1945 con base en un plan elaborado en la Conferencia de Bretonwoods en 1944.

El banco presta recursos financieros a países en desarrollo que merecen crédito. La mayoría de sus fondos los recauda vendiendo bonos en los principales mercados de capital del mundo. Con los años sus bonos han alcanzado un nivel de calidad del que sólo gozan los gobiernos firmes y las empresas principales. Los proyectos respaldados por el Banco Mundial, normalmente tienen

alta prioridad con los gobiernos beneficiarios y suelen estar bien planeados y supervisados. El Banco Mundial obtiene utilidades, las cuales se reinvierten en su capital.

Dentro del contexto Bretonwoods Conference, reunión de los economistas del Banco Central y otros funcionarios gubernamentales, conocida formalmente como Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, que tuvo lugar en Bretonwoods, New Hampshire en julio de 1944. La conferencia fue convocada para examinar las propuestas alternativas presentadas por expertos británicos y estadounidenses, en relación con los problemas de pagos internacionales, las necesidades económicas de reconstrucción de Europa a finales de la 2a. Guerra Mundial, y la necesidad de asegurar tipos de cambios estables y la convertibilidad libre de divisas. La solución conciliatoria negociada en Bretonwoods previó el establecimiento de un Fondo Monetario Internacional, y un Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. También se analizó informalmente la necesidad de una organización de Comercio Internacional.

La vinculación que existe entre el Banco Mundial y el GATT es que la creación de éste, responde a la necesidad de establecer un banco de reglas internacionales, aceptadas para regir el comercio internacional en la época de la postguerra, para contrarrestar las políticas unilaterales en el área comercial que caracterizó el escenario mundial durante los años 30.

III. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo *UNCTAD*.

Es importante destacar que el Comercio Internacional y las actividades del GATT, tema de análisis posterior en este desarrollo, han encontrado en relación con las recomendaciones formuladas por la UNCTAD, que la complementación de los objetivos de ambas organizaciones pueden mejorar los resultados del comercio a nivel internacional.

En 1944, como resultado de las aspiraciones de los países en desarrollo, se estableció la UNCTAD con la intención de contar

con un organismo internacional en donde se discutiera y se les diera solución de alguna forma a todos sus problemas, en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. Aun cuando no existe un acuerdo de cooperación entre la UNCTAD y el GATT, los trabajos del primero, en muchas ocasiones, han producido resoluciones en las que se contempla al GATT, y éste último las considera dentro de sus trabajos regulares. La UNCTAD, en 1972, adoptó por consenso una resolución mediante la cual solicitaba al GATT porque los países en desarrollo, no miembros de ese organismo, pudieran participar en las negociaciones de la Ronda de Tokio. Por su parte el Consejo de Representantes del GATT, aprobó la participación de dichos países en las negociaciones multilaterales, y fue mediante ese procedimiento que México, estuvo en condiciones de tomar parte activa como negociador con todos los derechos en dicha Ronda. Durante la Ronda de Tokio la Secretaría de la UNCTAD otorgó asistencia técnica a los países en desarrollo, a fin de que éstos llegaran lo mejor preparados posible, a las negociaciones multilaterales.

Cabe destacar que la UNCTAD, ha propiciado la participación activa de países en desarrollo en las negociaciones comerciales del GATT. Su papel básicamente ha sido el de lograr un mejor tratamiento para los países en desarrollo en el marco de las relaciones comerciales internacionales.

• RESUMEN

Se puede concluir que la UNCTAD, es un foro especializado para tratar asuntos que muchas veces convergen con las agendas de trabajo del GATT, con la diferencia de que, la negociación de este último no se da en la UNCTAD, pero ello no le resta importancia, simplemente es diferente, y es el foro por excelencia para el establecimiento de principios y aprobación del mismo, especialmente para los países en desarrollo, y es a la vez el foro de respaldo de dichos países en el foro negociador que es el GATT, y por consiguiente ambos organismo tienen una finalidad diferente, y la UNCTAD no es un foro de negociación y por ende, hay que acudir al GATT para el logro de este propósito.

IV. Comisión de Comercio Internacional *ITC*.

Antes conocida como Comisión Arancelaria de los Estados Unidos de Norteamérica, creada en 1916 por Ley del Congreso. Su mandato fue ampliado y su nombre cambió a Ley de Comercio en 1974. Es una agencia independiente que estudia los efectos de los aranceles y otras restricciones comerciales, sobre la economía de los Estados Unidos de Norteamérica. Realiza audiencias públicas para ayudar a determinar si ciertas industrias estadounidenses son perjudicadas o están amenazadas por inundación, subsidios a la exportación o importaciones proporcionadas por otros países o en rápido aumento.

Existen puntos de vinculación entre la ley que regula la Comisión Internacional de Comercio y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que serían en cuanto a las compras del sector público, contra el procedimiento para el trámite de licencias de importación del artículo VI del GATT relacionado con las prácticas antidumping.

* 10

5. Fundamentos y Finalidades.

• PROTECCIÓN MEDIANTE ARANCELES

Es principio fundamental que la protección de las industrias nacionales, debe efectuarse esencialmente a través del arancel aduanero y no mediante medidas comerciales de otra clase. El objetivo de esta regla es, demostrar claramente el grado de protección y permitir así la competencia. Los aranceles pueden ser fácilmente calculados, por un exportador, para cada país, al contrario de lo que ocurre con otras medidas, como los impuestos variables, las cuotas de importación y los sistemas discriminatorios de licencias de importación, que son una fuente de incertidumbre en el comercio.

* 10 QUEROL VICENTE, NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES. ESCUELA LIBRE DE DERECHO. 1991.

- ASEGURAR UNA BASE ESTABLE Y PREVISIBLE PARA EL COMERCIO

En parte, el comercio se apoya sobre una base estable y previsible, gracias a la consolidación (dejar fijos) en las negociaciones, entre las partes contratantes de los niveles de los derechos aduaneros. Estos aranceles consolidados, figuran para cada país contratante en las listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General. A pesar de que existe una disposición relativa a la negociación de tales aranceles consolidados, los aumentos de estos aranceles están contrarrestados por la exigencia de que cada aumento debe ser compensado.

- PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA LEAL

El GATT se interesa cada vez más en la cuestión de las subvenciones y el dumping. Las normas de las que pueden valerse los países para hacer frente al dumping en su mercado interno por competidores extranjeros figuran en el Acuerdo General y en el denominado Código Antidumping. Se hace una diferencia entre los subsidios a las importaciones y a las exportaciones. Se exige a los países que no hagan uso de subsidios a la producción que puedan causar perjuicios graves a los intereses de otros países. Se permite la aplicación de subsidios a la exportación para los productos básicos, bajo ciertas condiciones.

En lo que se refiere a los productos manufacturados, las normas originales del GATT preveían que todos los países debían comprometerse a no hacer uso de subsidios a la exportación a partir de una fecha establecida. De igual modo, si se aduce la existencia de exportaciones subvencionadas la normas del GATT permiten la imposición de derechos "compensatorios", pero sólo en los casos en los que ha sido comprobado que las importaciones de productos subvencionados causan perjuicio a la industria nacional. De manera semejante, la imposición de derechos antidumping sobre importaciones realizadas a precios dumping. En la Ronda Uruguay se están examinando otras distorsiones de la competencia internacional.

• RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACIÓN

La prohibición general de las restricciones cuantitativas, es una disposición fundamental del Acuerdo General, dictada en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían, quizás, el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad, su importancia ha disminuido en el caso de los países desarrollados. No obstante, se hacen sentir especialmente en el comercio de productos agropecuarios, textiles, acero y en otros productos, muchos de los cuales son de interés de exportación para los países en desarrollo.

La principal excepción a la norma general del GATT, que prohíbe el uso de restricciones cuantitativas, es el caso de dificultades de balanza de pagos (artículo XII). Incluso en tal caso, las restricciones no deben ser aplicadas más allá de la medida necesaria, para proteger la balanza de pagos y deben ser reducidas progresivamente, y eliminadas tan pronto como dejen de ser necesarias. Esta excepción viene aplicada, para los países en desarrollo, por el reconocimiento (consignado en el artículo XVIII del Acuerdo General) de que pueden verse obligados a mantener restricciones cuantitativas, para impedir una pérdida excesiva de divisas, a causa de la demanda de importaciones generada por su proceso de desarrollo o debido a la creación o ampliación de una producción nacional.

Los países que apliquen restricciones a la importación por motivos de balanza de pagos, o que hagan más severas las existentes, deben celebrar regularmente, consultas en el marco del GATT. Las consultas, que pueden conducir a la constitución de paneles formados por expertos internacionales independientes, elevan sus resultados al Consejo del GATT, quien finalmente formula determinadas recomendaciones o decisiones. Estas consultas permiten proceder a un intercambio de opiniones, sobre el conjunto de los problemas económicos de esos países, tanto en el orden interior como en el exterior, y en particular sobre las consecuencia de las citadas restricciones, respecto de los intereses exportadores de otros Estados miembros, y sobre la posibilidad de sustituirlas por otras medidas de política económica. Durante las consultas, y si un país en desarrollo así lo solicita, es posible examinar con especial atención el entorno de dicho país por lo

que respecta al comercio exterior, y las medidas que podrían adoptar otras partes contratantes, para ayudar a la expansión de las exportaciones de ese país. Para todas las cuestiones relativas a divisas, reservas monetarias y balanzas de pagos, el GATT recurre a la información del Fondo Monetario Internacional.

- LA EXENCIÓN Y LA POSIBLE ADOPCIÓN DE MEDIDAS DE URGENCIA.

Existen procedimientos de exención por los que un país, cuando sus circunstancias económicas o comerciales lo justifican puede pedir que se le exima del cumplimiento de una obligación determinada, impuesta por el Acuerdo General. Entre otros, cabe mencionarse el caso de la exención concedida a los Estados Unidos, en lo que se refiere a la aplicación de ciertas políticas agrícolas que de otro modo, serían contrarias a las disposiciones del Acuerdo General.

Además, se reconoce que pueden darse ocasiones en los que un país considere inevitable, ofrecer a los productores nacionales una protección temporal contra las importaciones, sólo cuando el aumento de las importaciones ocasionen o adviertan causar un perjuicio grave a los productores nacionales competidores. Tales medidas de emergencia pueden ser tomadas sobre una base no discriminatoria, y deben ser sistemáticamente aplicadas a todos los proveedores de un producto que pueda perturbar a la industria nacional. En los últimos años, viene preocupando a los miembros del GATT, el recurso utilizado por ciertos países, a acuerdos bilaterales discriminatorios, a menudo denominados limitaciones "voluntarias" de las exportaciones, que soslayan las disciplinas del artículo XIX.

Como consecuencia de ello, la cuestión de las salvaguardias es uno de los temas importantes de negociación en la Ronda Uruguay.

- ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Se han concertado en distintas regiones del mundo, acuerdos comerciales por los que, un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas, en las cuales

pueden estar excluidas otras partes contratantes. El artículo XXIV del Acuerdo General, reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales, mediante el libre comercio. Por consiguiente, autoriza tales agrupaciones, como una excepción a la norma general del trato de la Nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas, cuya finalidad es garantizar que, esos acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados, sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo.

Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el artículo XXIV, pueden revestir la forma de una unión aduanera o de una zona de libre comercio. En ambos casos, es preciso que se eliminen los derechos arancelarios y demás obstáculos que pesan sobre lo esencial, de los intercambios comerciales entre los países miembros del grupo. En una zona de libre comercio, cada miembro mantiene una política comercial y un arancel propio, respecto de los países externos a la zona; en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior.

Tanto en uno como en otro caso, se exige que los aranceles y las disposiciones que afecten al comercio de los miembros del grupo, con los países externos a él, no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.

• SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS COMERCIALES

La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias, son cuestiones de importancia fundamental para la labor del GATT. Tanto los países grandes como los pequeños, pueden acudir al GATT en busca de una solución justa, cuando estimen que otras partes contratantes, anulan o ponen en peligro, los derechos que les confiere el Acuerdo General. El sistema está consagrado en los artículos XXII y XXIII del GATT. En ellos se atribuye particular importancia a las consultas bilaterales como primer paso para la solución de diferencias. La mayor parte de éstas, de hecho, jamás requieren ir más allá de esa etapa de consultas bilaterales.

Pero cuando no pueden resolverse bilateralmente, queda la posibilidad de recurrir al sistema del GATT para presentar una reclamación. La reclamación debe ser rápidamente examinada a través de la formación de grupos especiales del GATT. Desde 1947, el Consejo del GATT ha procedido más de un centenar de ocasiones, y actualmente con una mayor frecuencia que en el pasado.

Normalmente los grupos especiales o paneles como también se les denomina, están integrados por tres expertos, de países que carezcan de interés en el asunto en cuestión. Se reúnen como si se tratara de un tribunal, para tomar conocimiento de los argumentos de ambas partes, así como de los puntos de vista de las partes interesadas. El Juicio que se forman acerca del caso, se funda en una interpretación del propio Acuerdo General, y en los casos anteriores.

El informe que presentan al Consejo consta de conclusiones sobre las razones y sinrazones de cada caso, así como de una recomendación en los párrafos finales. Si el Consejo toma ese informe-adopción, éste que se hace por consenso de las partes contratantes en cuestión, tiene la obligación de actuar de conformidad con las conclusiones del grupo especial.

Si la parte "infractora" no aplica las recomendaciones, la parte perjudicada puede pedir autorización a los demás miembros del GATT, para tomar medidas de represalia. En la realidad, sólo en una ocasión hubo necesidad de dar tal autorización. La presión resultante de la necesidad de los miembros del GATT de contar con credibilidad negociadora en el seno del sistema multilateral ha resultado ser el medio más eficaz de garantizar que se llegue a una solución.

* 11

* 11 WALDMANN PETER Y ULRICH ZELINSKY, AMÉRICA LATINA SÍNTESIS HISTORIA Y POLÍTICA, ED. HERDER, BARCELONA 1992.

6. Barreras arancelarias.

En diferentes reuniones se han llevado a cabo negociaciones, por su naturaleza, muy complejas, relativas a materia arancelaria no arancelaria y con la finalidad de iniciar y recuperar la fluidez del comercio internacional. Es notorio que a diferencia de las rondas anteriores, la Ronda de Tokio, duró más tiempo, debido a los problemas del escenario internacional. Entre otros, periodos de recesión económica, la crisis petrolera, el diálogo Norte-Sur así como problemas en ciertas áreas de la negociación, como es el caso de agricultura y servicios, cuestión que hasta la fecha sigue siendo materia de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

NEGOCIACIONES

Dentro de La negociación se inició como ya se ha dicho, en septiembre de 1973 y culminó (sin haber terminado en estricto sentido), en 1979 y los resultados correspondientes fueron inscritos en el PROTOCOLO DE GINEBRA ANEXO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANÇELES ADUANEROS Y COMERCIO y en el PROTOCOLO ADICIONAL DE GINEBRA ANEXO AL GATT

Dichos protocolos se refieren a resultados de las negociaciones arancelarias, las cuales se harían efectivas mediante reducciones anuales, iguales de los tipos de derechos a la importación, debiendo hacerse efectiva plenamente el 1o. de enero de 1987.

El resultado de la Ronda de Tokio en relación a las barreras arancelarias, tiene una importancia decreciente, frente a otros problemas del comercio. No es así para México, cuyos productos de exportación no habían podido penetrar o incrementar su participación en mercados externos, por la falta de facilidad y seguridad de acceso a dichos mercados que, se logra a través de impuestos a la importación o aranceles reducidos y consolidados que, por ese hecho, no estarán sujetos a incrementos.

Si bien es cierto que, el impuesto a la importación lo paga el importador, también es cierto que se absorbe en el precio de venta del producto.

Cabe destacar que en la Ronda Dillon y en la Ronda Kennedy, se negociaron barreras arancelarias anteriores a la Ronda de Tokio con procesos de desgravación lineal, que significa una rebaja arancelaria a lo largo de toda una tarifa. Las reducciones llegaron a alcanzar hasta el 50% de los niveles vigentes.

En el curso de la Ronda de Tokio se perfeccionó aún más el mecanismo de reducción lineal, que fue basado en una fórmula consistente en que un arancel más elevado se reduciría en una proporción mayor y una más bajo en una proporción menor.

Cabe destacar que en 1979 México no ingresó al GATT, pese a que existió un proyecto de negociación, del cual se hablará a título comparativo en las conclusiones del presente trabajo. De ahí que las implicaciones para México, referentes a las barreras arancelarias negociadas, son de carácter meramente informativo, toda vez que al no ingresar al GATT, en esa fecha, las concesiones negociadas en nuestro favor nunca entraron en vigor. Pero creo importante resaltar que, aquellos productos no negociados de interés para México y dentro de los cuales se encuentran productos agropecuarios y ciertas manufacturas de importancia para México, pueden tener en el mercado de Estados Unidos niveles arancelarios superiores al 20% y por tanto significarían interesantes perspectivas para México, situación que depende de las negociaciones en materia arancelaria en la Ronda de Uruguay.

En efecto, para productos provenientes de países en desarrollo en términos generales, una mayor cantidad de productos será admitida libre de gravámenes bajo el régimen de la Nación más favorecida.

7. Barreras no arancelarias.

A continuación se presenta un bosquejo de los Códigos de Conducta, negociados en la NCM de la Ronda de Tokio, se trata de resumir la razón de ser, de cada Acuerdo, sus características principales y la forma en que trató de darse cabida al trato especial y diferenciado en favor de países en desarrollo.

8. Código de Conducta.

CÓDIGO DE NORMAS.

Reconociendo el derecho de cada país de adoptar las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para proteger la salud y vida de las personas, de los animales y de los vegetales y para la protección del medio ambiente, pero a condición de que dichas medidas, no se apliquen en forma tal que constituyan un medio de discriminación, arbitraria o injustificada entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o que representen una restricción encubierta del comercio internacional, se acordaron una serie de reglas tendentes a asegurar que, los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado y los métodos de certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Contiene un apartado referente a mecanismos para establecer y hacer cumplir los reglamentos técnicos y las normas, apartado que establece pasos a seguir por los Gobiernos firmantes, para velar por el cumplimiento previsto, incluidos los Sistemas de Certificación.

Se prevé un mecanismo a seguir sobre Información y Asistencia Técnica a las demás Partes del Acuerdo, en especial a los países en desarrollo, estableciéndose, además, un mecanismo integral sobre trato especial y diferenciado para éstos, llegando a la

posibilidad de implantar normas internacionales referentes a los productos que presenten interés para dichos países.

El Código de Normas contiene un detallado sistema de consultas y solución de controversias, aspecto sin el cual difícilmente podría ponerse en marcha todo el mecanismo, abarcando desde cuestiones técnicas, el establecimiento de Grupos especiales para analizar las diferencias, hacer recomendaciones o emitir opiniones, hasta el compromiso de cumplir las obligaciones.

9. CÓDIGO DE SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS.

- **ACUERDO SOBRE LA INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN DE LOS ARTÍCULOS VI, XVI, XXIII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.**

Establece cierta disciplina en cuanto la aplicación de subsidios y de los impuestos que tienden a anular dichos subsidios, atacó y pretendió solucionar prácticas más generalizadas de países desarrollados y que afectaban sus abastecedores, en defensa de sus propios productores.

Según la legislación vigente en Estados Unidos, basta que un productor local planteara una queja sobre importaciones de productos, supuestamente subsidiados, y solicitara una investigación del Ejecutivo norteamericano sobre la materia para que, primero, se abriera una investigación para determinar si existían causas para suponer la existencia de un subsidio, sin necesidad de que existiera daño por que las importaciones estaban vinculadas al subsidio en sí, y segundo, aplicar en forma unilateral, de acuerdo con sus propios criterios, un impuesto compensatorio, llamado así porque su objetivo es compensar o anular el efecto de subsidio en el país exportador. El tercer término, no se diferenciaba con todo rigor, aspecto que aún se discute, en lo que hace a prácticas de países en desarrollo, entre un subsidio interno y uno a la exportación.

Ello no afectó directamente exportaciones (por ejemplo mexicanas) al mercado norteamericano, al gravarse con ese impuesto adicional o compensatorio, si en una determinación preliminar y superficial se demostraba la existencia de un subsidio, amenazando de tal suerte las ventas que, aún cuando en muchos casos el exportador está dispuesto a pagar o absorber el equivalente de dicho impuesto para mantenerse en precio.

El Código establece reglas que van desde la intención de evitar las subvenciones internas que causen perjuicios graves a otros signatarios, hasta la prohibición de subvencionar productos industriales de una lista ampliada, aunque ello no es aplicable a países en desarrollo, en cuyo caso se reconoce que los subsidios son parte integrante de sus programas de desarrollo y que las intervenciones de los Gobiernos a través de medidas de apoyo financiero no serán consideradas, por su propia naturaleza, como subvenciones.

El objetivo central del Acuerdo, radica en cuidar que el empleo de subsidios no lesione los intereses de ninguno de los signatarios del Acuerdo y que las medidas compensatorias no dificulten injustificadamente el comercio internacional, y se establece un marco internacional de derechos y obligaciones y un mecanismo de vigilancia y de solución de controversias.

Surgen dos obligaciones: primero, la de notificar los subsidios que puedan tener como efecto aumentar las exportaciones o disminuir las importaciones. Segundo, aceptar la celebración de consultas con el país signatario perjudicado, cuando se compruebe la existencia de un perjuicio grave. Estas obligaciones y, en toda caso la última, por gravosas que parezcan, resultan menos onerosas que la definición previa y el eventual compromiso de eliminar subsidios, sin comprobación de perjuicio grave, como puede suceder al margen del GATT y del propio Código.

El artículo VI del GATT prevé la posibilidad de que un país importador imponga derechos compensatorios a petición de un tercer país exportador, cuyos intereses se vean perjudicados por

las exportaciones subsidiarias de otro país al mercado del país importados. No se tiene conocimiento de que este procedimiento haya sido aplicado.

Todo signatario tiene derecho a obtener oportunamente, información sobre los subsidios aplicados por otros signatarios. En cuanto a la aplicación de derechos compensatorios, los procedimientos se vuelven más estrictos; debe ser precedida de un examen objetivo, y debe demostrarse que existe daño o amenaza de un perjuicio importante, a una producción nacional existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de producción nacional. Debe existir una relación directa de causa a efecto. Es decir, habrá que demostrarse que por los efectos del subsidio, las importaciones subvencionadas causan daño.

La investigación deberá establecer en un examen del volumen de las importaciones subvencionadas y sus efectos en los precios del mercado interno para productos similares y los efectos de esas importaciones sobre los productos nacionales de tales productos. Se establece un Comité de signatarios encargado de supervisar la debida aplicación del acuerdo y se establece un mecanismo de solución de controversias o diferencias, radicado en dicho Comité. Se prevé también, la creación de Grupos Especiales para examinar las diferencias cuando no se pueda llegar a una solución, mutuamente aceptable. Si las recomendaciones del Grupo Especial, reafirmadas por el Comité no son atendidas, el Comité podrá autorizar la aplicación de contramedidas. Si bien este procedimiento ya existía, la facultad antes descrita se ha otorgado al Comité (antes era exclusiva del Consejo del GATT) y se ha fijado plazos estrictos para su implementación o puesta en práctica.

Trato Especial y Diferenciado en favor de los países en desarrollo en el Código de Subsidios. A continuación se presentan, las disposiciones más relevantes que teóricamente debían aplicarse en favor de dichos países.

Se exceptuaría a los países en desarrollo de la prohibición de aplicar subsidios a la exportación de productos industriales.

El hecho de que si un país en desarrollo aplica subsidios a la exportación, dichos países procurarán contraer un compromiso de reducir o suprimir dichos subsidios, cuando éstos no respondan a sus necesidades de competencia y desarrollo. Si el país en cuestión contrae dicho compromiso, no se autorizará la aplicación de medidas compensatorias en contra de dichos subsidios, ni estará sujeto dicho país, a las revisiones periódicas previstas en el acuerdo, relativas a las prácticas de subsidios por países en desarrollo.

La forma de aplicación de éstas y otras modalidades en favor de países en desarrollo, incluso en otros acuerdos o códigos, sigue siendo tema de discusión, y ha cobrado una importancia singular como elemento a tener en cuenta, en las futuras negociaciones y en la Ronda de Uruguay principalmente.

* 12

10. CÓDIGO DE VALORACIÓN ADUANAL.

Las disposiciones del Acuerdo General no preveían todos los elementos de un sistema completo de valoración estaban presentes en casi todas las legislaciones de los países miembros con anterioridad al entrar en vigor del Acuerdo General, no estaban obligados a modificarlas para adecuarlas a las reglas de dicho organismo. Por ello, existía diversos métodos de cálculo entre los miembros, algunos de los cuales podían incluso prestarse a interpretaciones, no siempre acordes entre sí para un mismo artículo o para artículos diferentes. En ciertos casos perfectamente legítimos, pero discrepantes, la razón de ser de ciertos impuestos cobrados a la importación, era meramente de recaudación fiscal o bien constituía una medida de política comercial, concretamente de protección.

* 12 RIVERO OSVALDO, NUEVO ORDEN Y EL DERECHO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO. CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DEL TERCER MUNDO, MÉXICO, 1990.

El valor que se utiliza como base para calcular los aranceles, puede tener efectos más graves sobre el comercio, que el arancel mismo, sin mencionar la incertidumbre que causa el desconocer la base de recaudación, para llevar a cabo operaciones comerciales. Por lo tanto, que el Acuerdo General ya estipulaba, en su artículo II que las partes contratantes, no deben modificar su método de valoración de forma tal, que disminuya el valor de las concesiones arancelarias consolidadas en el Acuerdo General.

En el Artículo VII se estipula que la valoración debería basarse en el valor real de la mercancía importada. El Artículo X del Acuerdo General señala que deberán establecerse en los territorios de las partes contratantes, tribunales judiciales o administrativos independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas, destinados a resolver y rectificar dichas medidas relativas a cuestiones aduaneras.

En ese orden de ideas, el objetivo del Código de Valoración fue elaborar normas para la aplicación de las disposiciones antes dichas, con el fin de lograr una mayor uniformidad y certidumbre al respecto y establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración aduanera, que se apegue a prácticas comerciales legítimas y que impida el uso o establecimiento de valores arbitrarios y ficticios.

En cuanto a la esencia del Acuerdo, no se logró consenso entre los países participantes en la negociación, tanto desarrollados como en desarrollo, y entre ambos Grupos y, consiguientemente, existen dos protocolos que quedaron abiertos a la aceptación de los gobiernos. Las diferencias de fondo se refieren a la competencia, para elegir el método de valoración del código, según el grado de desarrollo.

Se estableció, un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo, quedando exentos de la aplicación método basado en el valor reconstruido, se mantuvieron las reservas, especialmente vinculadas (transnacionales, entre otras).

El Código fue aceptado por todos y en lo que hace a métodos de valoración, supervisión del Acuerdo y otras disposiciones no

existiendo avenencia en lo que se refiere a disposiciones relativas a países en desarrollo (salvo las señaladas en el párrafo anterior).

Un Protocolo se refiere al Código, y otro para la aceptación de nuevos países en desarrollo, con el fin de contar con un sólo texto de Código y nuevos textos alternativos como originalmente se había previsto.

En cuanto a los métodos de valoración se establecieron cinco métodos:

EL PRIMERO prevé la aceptación del valor de la transacción expresado en el precio de la factura, más los gastos adicionales (comisiones, envases, corretajes, etc.), no incluidos en dicho precio.

Si por alguna razón no fuera posible este método se pasaría al SEGUNDO método, que consiste en el valor de la transacción de las mercancías idénticas, vendidas en condiciones de plena competencia al mismo país y en la misma fecha, o una fecha cercana, Si tampoco fuera posible, se pasaría al TERCER método, por el cual el valor se calcula sobre la base del valor de transacción de mercancías similares en las mismas condiciones que rigen para el segundo método. En caso de que los tres métodos fueran inadecuados, se establece que el importador pueda elegir entre el CUARTO Y QUINTO método.

EL CUARTO método consiste en tomar el precio de reventa de la mercancía importada, y reducir la comisión o beneficio estimado y todos los gastos y gravámenes vinculados a la reventa interna.

EL QUINTO método es el valor reconstruido, equivalente a la suma de los costos materiales fabricación, beneficios, y demás gastos involucrados en la venta de las mercancías objeto de valoración.

Se establece un comité de valoración en la Aduana, para supervisar la aplicación del Código para la celebración de consultas y un Comité técnico, bajo los auspicios del Consejo de cooperación aduanera, cuya sede radica en Bruselas, Bélgica y al

que pertenecen prácticamente todos los países que participaron en la Ronda de Tokio.

11. CÓDIGO DE COMPRAS GUBERNAMENTALES.

Los gobiernos, pueden en términos generales, adquirir artículos para las necesidades de los poderes públicos, con la salvedad de que no se destinarán a la reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

Los gobiernos se comprometen a otorgar igualdad de trato y no discriminación en sus compras, para los productos y proveedores de otros países participantes en el Código, con respecto a productos y proveedores nacionales.

El Código se refiere a compras de productos y sólo entre los servicios inherentes al suministro de los mismos.

Es aplicable el Código cuando el comprador sea una entidad, organismo o institución del sector público, cuyo gobierno haya negociado su inscripción en la lista de entidades para las que regirán dichos compromisos. Es aplicable cuando la operación sea igual o mayor de 195,000 dólares de Estados Unidos.

Las entidades deberán utilizar el procedimiento de concursos públicos o selectivos, siendo los primeros aquéllos en los que, todos los proveedores interesados puedan presentar ofertas, y el concurso selectivo, cuando sólo puedan presentar ofertas los proveedores a quienes se invite a hacerlo.

Las disposiciones relativas al caso se refieren a la especificación de las características técnicas; la clasificación de los proveedores y otras condiciones que afectan la participación, tales como, plazos, información previa, invitación y selección; las normas para

la presentación, recepción, y apertura de las ofertas; los criterios para la publicación de los contratos; reclamaciones y estadísticas.

Se dispone sobre un examen anual y sobre negociaciones periódicas para mejorar el Código y ampliar su alcance (agregando nuevas entidades), y ya de este acuerdo se prevé la posibilidad de ampliar su contenido a fin de incluir los contratos de servicios.

*13

Considero importante señalar que si bien se prevé un trato especial y diferenciado para países en desarrollo que se deberá perfeccionar en el futuro, el Código de compras del sector público viene a romper con tradiciones que frenaban decididamente el comercio internacional. Ello acaba con el concepto del "Buy American Act", que da preferencia del 50% para productos de Estados Unidos adquiridos para efectos de defensa y con prácticas de otros países europeos que tendían a dar preferencia para adquirir sus compras con proveedores nacionales.

12. CÓDIGO SOBRE LICENCIAS A LA IMPORTACIÓN.

La aplicación de licencias a la importación se ha establecido: Por una parte, con fines estadísticos, en cuyo caso no existe una interrupción del comercio excesivamente prolongada. Por la otra con fines de control, es decir, para restringir importaciones o para vigilar su monto total, de tal suerte que no exceda los límites establecidos o previstos en términos de la política de desarrollo y comercial del país. En este caso, obedecen a limitaciones expresas del Ejecutivo.

Su atractivo es el poder regular en forma más o menor precisa el volumen a importarse y su desventaja es que esa regulación se puede volver un método arbitrario de control, que permite la entrada de mercancías única o principalmente para cubrir faltantes

* 13 GATT, INSTRUMENTO BÁSICO. GINEBRA, 1990.

internos o para adecuar las importaciones, a los montos necesarios, en busca de la protección del producto interno. Según el Acuerdo General, lo anterior serían restricciones cuantitativas que teóricamente están prohibidas.

Al negociar el Código de referencia, se tuvo en mente el primer tipo de licencia, y otras que se expiden únicamente para comprobar que la importación de las mercancías en cuestión, no rebasa los límites impuestos por una cuota o un contingente a la importación; es decir con fines contables.

El código pretende asegurar que ninguna de estas dos clases de licencias tengan efectos restrictivos a la importación.

El Código de licencias se refiere exclusivamente, a los procedimientos administrativos que deben cumplirse para asegurar el otorgamiento de la licencia con celeridad y no incurre en cuestionar la política comercial del país adherente.

Se dispone que los procedimientos correspondientes deben ser neutrales y administrarse en forma equitativa, se establece el compromiso de publicar y dar a conocer el secretariado del GATT la información relativa a dichos procedimientos. Deben ser sencillos y preverse plazos razonables para su presentación y se sugiere canalizar todo trámite a través de una única autoridad administrativa.

Se busca que la administración de tales licencias no tenga efectos restrictivos (sean automáticas o no automáticas) debiendo en el caso de las licencias no automáticas darse a conocer información sobre todo contingente o cuota que se vaya administrando, aún en favor de nuevos importadores.

Se establece un comité de licencias de importación, cuando las consultas y solución de diferencias deberán registrarse por los procedimientos normales del Acuerdo General.

13. CÓDIGO ANTI-DUMPING.

Muchos comentaristas consideran indebidamente que se negoció un código anti-dumping. Pero de hecho lo único que se firmó fue una actualización del Código ya existente, referente a plazos y procedimientos a la luz de lo acordado en el Código de subsidios y derechos compensatorios.

Los países en desarrollo mantuvieron que debió introducirse un trato especial y diferenciado, al igual que en el Código sobre subsidios, pero en especial referido a la determinación del valor normal de las mercancías (toda vez que en el Código Anti-dumping, el criterio preponderante es la sanción y de ahí el impuesto anti-dumping por reducir precios y exportar a precios artificialmente más bajos que el valor normal).

A falta de un consenso sobre la materia, los países en desarrollo solicitaron que ello fuera aplicable únicamente a las exportaciones de dichos países.

* 14

Capitolo VI La Europa del 1993.

Capítulo VI La Europa del 1993.

• LA UNIÓN EUROPEA UE

La Unión Europea (UE), es en sí misma una relación única entre naciones que se esfuerzan por construir una Europa unificada. La UE nació de las secuelas de la Segunda Guerra Mundial, cuando una Europa devastada buscaba reactivar su economía y evitar nuevas guerras en su territorio.

De los escombros y las huellas de esa guerra que sumió a Europa en la incertidumbre, el continente avanza hoy hacia la unión política y monetaria, gracias a la visión de Robert Schuman y de Jean Monnet, dos de los Padres Fundadores.

1. Orígenes

En mayo de 1950 fecha que hoy se celebra como el Día de Europa, Robert Schuman, entonces Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, presentó el borrador de un plan orientado a unificar las industrias vitales del carbón y del acero de Francia y Alemania dentro de un organismo abierto a todas las democracias europeas. Este plan buscaba reconciliar a los países europeos que estaban saliendo de la guerra y sentar las bases de una eventual federación europea.

Para abril de 1951, el grupo de *LOS SEIS* --Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y la República Federal de Alemania-- firmaron el **TRATADO DE PARIS** para formar la primera de las tres Comunidades Europeas, es decir: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), el primer peldaño de la integración. Impulsada por el auge de la reconstrucción de la posguerra, esta iniciativa probó ser un éxito al cabo de sus primeros cinco años de existencia, ya que el comercio de sus productos aumentó en 129%.

* 1

Estimulados por semejante éxito, *LOS SEIS* se propusieron aplicar un enfoque similar al conjunto de la economía. Sus negociaciones los condujeron, en 1957, a firmar en Roma los Tratados que instituyeron la Comunidad Económica Europea (*CEE*) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (*Euratom*). Esta última tiene como objetivo favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

Los objetivos inmediatos del Tratado de la *CEE* buscaban por una parte la expansión económica y la elevación del nivel de vida y por la otra la unión política de los pueblos europeos sobre la base del desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad.

Para lograr esta meta, el Tratado se orientó a: establecer una *UNIÓN ADUANERA*, dismantelar las barreras comerciales entre los Estados miembros y asegurar la libre circulación de personas, servicios y capitales.

Con la supresión de las diferentes tarifas aduaneras nacionales y con su reemplazo por una tarifa común para importaciones provenientes de terceros países, este Tratado ha tenido repercusiones sobre el resto del mundo al favorecer el desarrollo de los intercambios.

Este Tratado estipuló la aplicación de políticas comunes por parte de los Estados miembros en varios dominios, notablemente en los de la agricultura, los transportes, la competencia y el comercio exterior.

El preámbulo y las cláusulas generales del Tratado de la *CEE* exigieron la puesta en vigor de políticas comunes en casi todos los ámbitos de la vida económica y social.

El Tratado de la *CEE* estableció una política comercial común expresada en acuerdos entre la Comunidad y la mayoría de los países del mundo. Confiere a las instituciones de la

Comunidad la facultad de crear, la interpretación extensiva en casos no previstos, las políticas necesarias para alcanzar los objetivos generales establecidos en la Constitución de la *CE*. De esta forma la Comunidad puede enfrentar nuevos retos, como los de los problemas industriales, el desarrollo regional, la política de medio ambiente y la protección del consumidor, UN EJEMPLO CONCRETO FUE LA CREACIÓN DEL PASAPORTE COMUNITARIO EN 1985.

2. Etapas

1946, época de la postguerra, el Primer Ministro británico, propone la creación de los "Estados Unidos de Europa", como primer paso hacia la reconciliación.

1950, se formaliza la creación del de la **Comunidad Europea**. En esta el, Ministerio de Relaciones Exteriores de Francia, propone establecer entre Francia y la República Federal de Alemania un pool de **industrias del carbón y del acero**. Abierto a todos los países democráticos de Europa bajo la égida de una sola institución europea, este plan constituye el primer paso hacia una Europa Unida.

1951, **LOS SEIS** firman el **Tratado de París**, que instituye la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (**CECA**).

1952, la alta autoridad del órgano ejecutivo de la **CECA**, entra en función en Luxemburgo, designando a un primer presidente.

1955, en la Conferencia de Messina. Los Ministros de Relaciones Exteriores de **LOS SEIS** deciden proseguir la integración económica para establecer la base de una futura unión política.

1957, se firma del **Tratado de Roma** instituyendo la Comunidad Económica Europea (**CEE**) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (**Euratom**), que se unieron al Tratado de París, origen de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Estos Tratados forman en adelante la Constitución de la Comunidad Europea.

1962, puesta en marcha de la Política Agrícola Común (**PAC**), que establece un mercado único y en consecuencia precios únicos

para la mayor parte de los productos agrícolas. La PAC asegura también a los agricultores un nivel de vida comparable al del conjunto de los trabajadores de otros sectores.

1967, entrada en vigor de un Tratado firmado en 1965, que instituye un Consejo y una Comisión únicas. Esto ha sido llamado Fusión de Ejecutivos de las Comunidad Europeas.

1968, culminación de la Unión Aduanera con 18 meses de adelanto sobre el calendario. Esta Unión abolió todos los derechos de aduana entre los Estados miembros y puso en marcha la tarifa exterior común.

1970, la CE obtiene su propio presupuesto para operar, a partir de ingresos aduaneros, de porcentajes recibidos sobre las importaciones agrícolas y de un porcentaje inferior o igual a una parte del IVA percibida de manera uniforme al seno de los Estados miembros.

1973, otros países se unen a la CE, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido.

1979, primera elección del Parlamento europeo por sufragio universal directo de los ciudadanos de los Estados miembros.

1981, se adhieren Grecia a la CE.

1986, entrada de otros miembros España y Portugal a la CE, creciendo a doce el número de países miembros.

1987, entrada en vigor del Acta Única Europea, que completa y amplía el funcionamiento de la Comunidad y es el punto de partida de la Europa del 92.

1988, en Bruselas, el Consejo Europeo aprueba unánimemente todas las conclusiones del Acta Única, como una nueva frontera para Europa y concluye un acuerdo sobre las reformas financieras y agrícolas.

1989, reunido en Madrid y en Estrasburgo, el Consejo Europeo decide iniciar el proceso hacia una Unión Monetaria Europea, y once Estados miembros aprueban la conclusión de una Carta

Social. También La Cumbre especial reunida en París otorga su apoyo a la unificación alemana.

1990, los cinco Landers de la EX-República Democrática Alemana ingresan a la Comunidad como parte de una Alemania unificada.

1991, la *CE* y la Asociación Europea de Libre Comercio acuerdan la creación del Espacio Económico Europeo, un mercado único de 19 países.

1991, el Consejo Europeo aprueba los Tratados de la Unión Monetaria y de la Unión Política. Estos fueron firmados por los jefes del Estado y de Gobierno de los Doce en Maastricht, Países Bajos en febrero de 1992.

1993, enero, entrada en vigor del Mercado Único Europeo, que significa la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios a largo y ancho de los Doce miembros de la *CE*.

1993, noviembre, entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea, suscrito en Maastricht, Países Bajos. A partir de esta fecha entra en vigor la Unión Europea *UE*.

1994, entrada en vigor del Espacio Económico Europeo.

* 2

3. Políticas

Los tratados de base de la Comunidad Europea se limitaron a la esfera económica. Pero los Fundadores de la *CE* tenían la certeza de que la fusión de los intereses económicos engendraría

* 2 **UNIÓN POLÍTICA. DICTAMEN DE LA COMISIÓN, LUXENBURGO 1994**

eventualmente una unión política de importancia mucho más considerable.

1970, los Estados miembros instauraron la Cooperación Política Europea.

1987, un conjunto de medidas de política exterior fue sancionado para dar una nueva dimensión a la integración europea.

Conocidas bajo el nombre de Acta Única, dichas medidas vinieron a modificar los Tratados de base de la Comunidad, para inaugurar una cooperación más estrecha en los principales sectores del Mercado Interior: medio ambiente, políticas económicas y monetaria e investigación y tecnología.

El Acta Única y el Tratado de Maastricht racionalizan la toma de decisiones de la Comunidad y refuerzan las competencias del Parlamento Europeo. Confieren asimismo un marco jurídico a la Cooperación Política Europea.

El Tratado de la Unión Europea, suscrito en Maastricht, ha dado nacimiento a la ciudadanía europea y significa un paso más en el camino de la integración. Sus dos Tratados principales son:

1. La Unión Económica y Monetaria, y
2. La Unión Política.

El primero estipula la convergencia de las políticas económicas de *LOS DOCE*, que deberá verse reflejado hacia el fin de esta década, en la emisión de una moneda única, el *ecu*; el segundo establece la elaboración de una política exterior y de seguridad común (*PESC*).

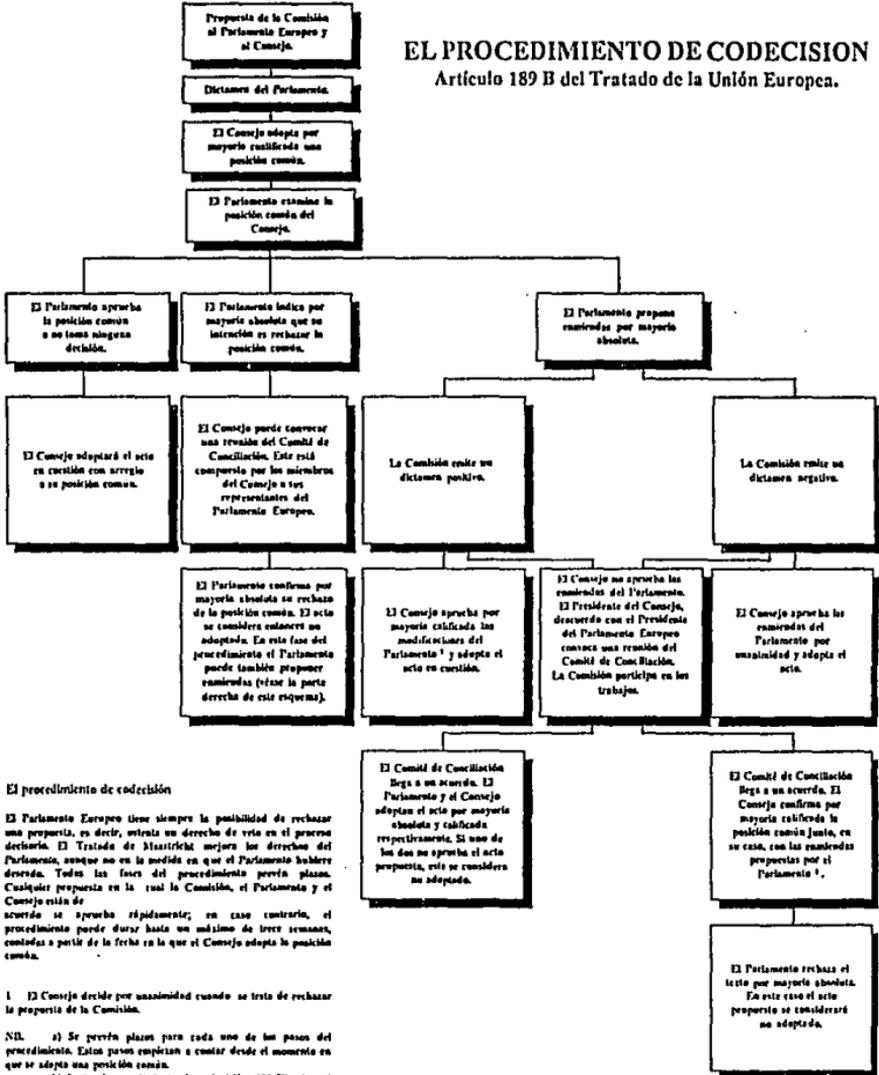
Las políticas comunes de *LOS DOCE* fundamentan el objetivo de la Unión Económica y Monetaria y de la Unión Política en una Europa sin fronteras hacia el final del siglo.

* 3

* 3 LA UNIÓN EUROPEA Y LA COMUNIDAD EUROPEA. SIGLO XXI, MADRID, 1989

4. PROCEDIMIENTO DE CODECISIÓN

EL PROCEDIMIENTO DE CODECISIÓN Artículo 189 B del Tratado de la Unión Europea.



Capítulo VII Organización Interna de UE

Capítulo VII Organización Interna de UE

1. La Comisión Europea

La Comisión Europea es el órgano ejecutivo de la UE. Vela por la correcta aplicación de los Tratados y por el cumplimiento de las decisiones de las Instituciones. Propone y ejecuta las políticas comunitarias a través de directivas y resoluciones que son adoptadas de forma colegiada y por mayoría simple.

Propone legislación. Tiene poderes de investigación y puede ejercer recursos legales contra los Estados miembros o las sociedades que violen la legislación de la Comunidad. La Comisión administra el presupuesto de la CE y representa a ésta en las negociaciones comerciales.

Los 17 Comisarios, dos por cada uno de los siguientes países: Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido y uno por cada uno de los otros Estados miembros son nombrados por unanimidad por los países miembros de la CE. Estos Comisarios, nombrados hasta ahora por cuatro años, y por cinco a partir de 1995, prestan juramento ante la Corte de Justicia y trabajan para el interés de la Unión, independientemente de sus gobiernos nacionales. Desarrollan políticas específicas en función de los intereses de la UE a la cual representan en las relaciones exteriores.

Entre las áreas de trabajo de los Comisarios se cuentan la agricultura, la energía, la industria, la investigación, las políticas sociales y regionales, la cooperación al desarrollo y la ayuda humanitaria.

* 1

Con sede en Bruselas, su Presidente y Vicepresidente son elegidos entre sus miembros. El Tratado de Maastricht establece que deberá contarse con el Parlamento a la hora de nombrar al Presidente y a los miembros de la Comisión, y que la Comisión sólo podrá entrar en funciones previa aprobación de su composición por parte del Parlamento. Para reforzar los vínculos entre Comisión y Parlamento, a partir de 1994, el mandato, hasta ahora de cuatro años de duración, se adaptará a los cinco años de legislatura del Parlamento Europeo.

El personal administrativo de la Comisión situado en Bruselas y en Luxemburgo, incluye alrededor de 15,000 personas, repartidas entre más de 25 Direcciones Generales.

2. Ministros de la Unión Europea.

Es el órgano decisorio encargado de fijar las decisiones políticas de la Unión. Está formado por un Ministro de cada uno de los 12 países miembros. El Consejo decide sobre la base de las proposiciones de la Comisión. Se reúne en Bruselas o Luxemburgo.

Los participantes en las reuniones varían según los temas en el orden del día. Por ejemplo, los Ministros de Agricultura deciden sobre cuestiones agrícolas y los Ministros de Economía sobre temas económicos y monetarios. El Ministro de Asuntos Exteriores está considerado como el "principal" representante de su país en el Consejo y garantiza la coordinación del trabajo más especializado de sus colegas.

Los Ministros representan y defienden los intereses de sus países respectivos y a la vez buscan la concertación de acuerdos favorables a los objetivos de la Unión.

Una de las reformas más importantes que trajeron consigo el Acta Única y el Tratado de Maastricht ha sido la generalización del

voto del Consejo por mayoría calificada, para decisiones que antes se tomaban solamente por unanimidad aunque en algunos casos es suficiente la mayoría simple. La unanimidad o el consenso son la regla para asuntos de gran importancia comunitaria.

La Presidencia del Consejo y a la vez de la UE la ejerce de manera rotativa, cada país miembro, en la persona de su Ministro de Asuntos Exteriores o de su jefe de Gobierno, por un periodo de seis meses.

3. Consejo Europeo.

Los jefes de Estado y de Gobierno de los Estados miembros de la UE y el Presidente de la Comisión se reúnen al menos dos veces por año en Consejo Europeo con la finalidad de estudiar las cuestiones más importantes relativas al desarrollo interno y a la acción exterior de la Comunidad. El Consejo no puede legislar, pero sus conclusiones escritas sirven como impulso y orientación.

En 1979 los ciudadanos europeos escogieron por primera vez y de manera directa a sus representantes en el Parlamento Europeo, tal como había sido previsto 20 años antes por el Tratado de Roma.

Sus 567 diputados a partir de 1994 son elegidos cada cinco años por sufragio universal directo y cada Estado tiene una cuota asignada de acuerdo a su población.

* 2

Los eurodiputados no actúan como representantes de sus países, sino como integrantes de grupos políticos organizados a escala comunitaria.

* 2 EUROPEAN POLITICAL COOPERATION DOCUMENT. EUROPEAN COMANDITIES, LUXEMBURGO, 1994.

El Acta Única y el Tratado de Maastricht aumentaron el poder del Parlamento en el dominio legislativo.

El Parlamento, cuya sede se encuentra en Estrasburgo, Francia, dispone de poderes de codecisión, especialmente en ámbitos como Mercado Interior, presupuesto comunitario, adhesión de nuevos Estados y celebración de acuerdos de asociación. Con el nuevo procedimiento legislativo en caso de divergencia con la opinión del Consejo, el Parlamento puede buscar un compromiso a través de un comité de conciliación, compromiso que deberá ser aceptado por ambas instituciones. De no alcanzarse éste el Parlamento tiene derecho de veto.

Los Parlamentos Nacionales no cuentan con los mismos poderes de los que está dotado el Parlamento Europeo, sin embargo, puede, aunque no ha ejercido nunca este derecho destituir a la Comisión Europea. En su función legislativa, participa en la elaboración de las directivas, reglamentos y decisiones comunitarias, pronunciándose sobre las propuestas de la Comisión.

Las sesiones plenarias, de una semana, se realizan cada mes, mientras que, excepcionalmente, las comisiones laboran permanentemente en Bruselas.

4. Tribunal de Justicia.

La Corte Europea de Justicia, con sede en Luxemburgo, es de hecho la "Corte Suprema" de la Unión. Su función principal es hacer respetar la aplicación de los Tratados de la CE.

Como institución judicial dirime los conflictos, interpreta la legislación de la CE y estatuye sobre las cuestiones jurídicas relativas a los Tratados de la Comunidad que promueven las Instituciones de la UE, los Estados miembros o los ciudadanos. Sus decretos tiene fuerza ejecutoria en toda la Unión.

El Tribunal de Justicia está conformado por 13 jueces asistidos por 6 abogados generales. Los dos grupos son nombrados, por un periodo de 6 años, de común acuerdo, por los gobiernos de los países miembros.

Con sede en Luxemburgo, supervisa la legalidad de la actuación del Consejo y de la Comisión, decide las cuestiones de derecho comunitario que le presentan los tribunales nacionales.

A través de sus decretos, la Corte de Justicia contribuye a la elaboración de una jurisprudencia de derecho comunitario que tiene consecuencias en la vida cotidiana de los ciudadanos europeos. La Corte ha participado tanto en juicios relacionados con quejas representadas por particulares, como en hacer respetar ciertos principios impuestos por los Tratados, tales como la igualdad de salarios entre hombres y mujeres.

5 Tribunal de Cuentas.

Controla todas las actividades financieras de la Comunidad y tiene poder para comprobar la legalidad y regularidad de los ingresos y gastos, incluso los que no están en el presupuesto anual.

Puede extender sus investigaciones a los Estados miembros para las operaciones que éstos realizan por cuenta de la UE, e incluso a terceros países beneficiarios de ayudas financieras comunitarias.

Sus doce integrantes son designados por unanimidad en el Consejo de Ministros de la Unión Europea por un periodo de 6 años, previa consulta con el Parlamento Europeo.

* 3

6 Comité Económico y Social.

Órgano consultivo compuesto por 189 representantes de los diferentes sectores de la vida económica y social: productores, agricultores, comerciantes, profesionales y artesanos, entre otros. Es una institución auxiliar del Consejo y de la Comisión para los asuntos de la CEE y del Euratom. Debe ser consultado obligatoriamente antes de adoptar numerosas decisiones y además puede emitir dictámenes por iniciativa propia.

Sus integrantes son escogidos por el Consejo de Ministros de la Unión Europea para un periodo de 4 años.

7. Comité de las Regiones.

Dentro de la Unión Europea, la región más rica lo es seis veces más que la región más pobre. En 1986, con motivo de la ampliación de la CE a España y Portugal, se duplicó el número de personas que viven en regiones donde la renta individual no supera el 75% de la renta media comunitaria.

El Acta Única señala como corolario indispensable para la realización del Mercado Único el fortalecimiento de la cohesión económica y social de la Unión.

Los fondos estructurales europeos constituyen uno de los principales instrumentos para reforzar dicha cohesión. En 1993 la cuarta parte del gasto de la UE se destinó a estos fondos: Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Fondo Social Europeo y Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria.

La política regional de la UE tiene seis objetivos: Desarrollo de las regiones atrasadas, reconversión de las regiones industriales en declinación económica, lucha contra el desempleo de larga duración, inserción profesional de los jóvenes, adaptación de las estructuras agrícolas y silvícolas y desarrollo de las zonas rurales.

Para lograr esos objetivos, el Tratado de Maastricht ha creado un Comité de carácter consultivo integrado por representantes de los entes regionales y locales denominado en lo sucesivo "Comité de las Regiones".

El número de participantes por país en el Comité será el siguiente: Bélgica 12; Dinamarca 9; Alemania 24; Grecia 12; España 21; Francia 24; Irlanda 9; Italia 24; Luxemburgo 6; Países Bajos 12; Portugal 12; Reino Unido 24.

Los miembros del Comité ejercerán sus funciones con absoluta independencia, en interés general de la Unión. El Comité de las Regiones será consultado por el Consejo o por la Comisión en los actos previstos en el Tratado, y por cualquier otra institución que dichas instituciones estimen oportuna.

El Consejo o la Comisión fijarán al Comité un plazo para la presentación de dictámenes si lo estiman necesaria.

* 4

Capítulo VIII EL MERCADO ÚNICO DE LA UE

Capítulo VIII EL MERCADO ÚNICO DE LA UE

1. Libre Circulación de Mercancías.

UNA VÍA ABIERTA

A partir del 1o. de enero de 1993, igual que las personas las mercancías dejaron de estar sujetas a control a su paso por las fronteras interiores de la Comunidad. Los controles fronterizos ya se habían simplificado en 1988. En aquel momento, la treintena de documentos obligatorios para que un camión cargado pudiera atravesar una frontera comunitaria quedó reducida a uno, el denominado documento administrativo único (DAU):

Ahora, a partir de 1993, ni siquiera se requerirá el DAU en las fronteras internas de la CE, si bien todavía se seguirá necesitando para las mercancías a su paso por una frontera externa comunitaria con un país no miembro.

Los avances en la supresión de los controles fronterizos sobre las mercancías han sido significativos, considerando sobre todo, el número de formalidades que había que abolir. Las mercancías se tenían que controlar para recaudar el impuesto sobre el valor añadido (IVA) o los derechos de aduana, para realizar controles veterinarios sobre animales y productos alimenticios, con fines estadísticos, para controlar las licencias sobre exportaciones e importaciones restringidas, etc. En algunos casos, incluso se llevaban a cabo controles técnicos sobre los propios camiones.

* 1

Toda esta ingente cantidad de trámites burocráticos, provocaba la retención de camiones y sus choferes en los puntos fronterizos, a veces durante muchas horas, con los consiguientes retrasos. Los retrasos se agudizaban aún más en los pasos fronterizos más

* 1 LA INIFICACIÓN EUROPEA, NACIMIENTO Y DESARROLLO DE LA COMUNIDAD EUROPEA, OFICINA DE PUBLICACIONES. LUXEMBURGO, 1993.

frecuentados, como los puertos del canal de la Mancha o el túnel del Mont Blanc, entre Francia e Italia.

Además de la introducción del DAU, se han llevado a cabo diversas simplificaciones entre 1988 y 1992. Estas simplificaciones giran en torno a la dinamización de los procedimientos de tránsito y la supresión de los controles técnicos de los camiones y de los controles veterinarios, que ahora se llevarán a cabo en diversos puntos dentro de los Estados miembros.

2. Mercado Único de Servicios.

UN OBJETIVO AMBICIOSO

El sector de los servicios es el que más empleo da en todos los países comunitarios. Su contribución a nuestro bienestar económico expresado por el producto nacional bruto (PNB) supera con gran ventaja al de la industria. A lo largo de los años, la apertura de fronteras a los prestadores de servicios comunitarios ha ido por detrás de los avances hacia la libre circulación de mercancías.

Antes, los gobiernos establecían las tarifas aéreas, mantenían fuera del mercado a los camiones extranjeros e impedían a sus súbditos contratar seguros en el extranjero. Los consumidores, tanto empresas como individuos, pagaban un alto precio a cuenta de la fragmentación del mercado en el sector de servicios. Todo esto está ahora cambiando.

Los mercados nacionales de servicios siguen estando mucho más fragmentados que los de mercancías e incluso que los de capitales. El mercado único pretende cerrar esta brecha de una vez.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

El objetivo de 1993 resultaba por tanto osado y ambicioso. Sin embargo, la Comunidad ha alcanzado ampliamente sus objetivos.

• **SERVICIOS FINANCIEROS Y SEGUROS**

La supresión de los controles sobre los capitales no constituía simplemente un requisito para la preparación del programa para la unión económica y monetaria (UEM) acordada en el Tratado de Maastricht, sino que, resultaba una condición previa para la liberalización de los servicios bancarios y otros servicios financieros. El dinero tiene que circular libremente para que ahorradores e inversores puedan elegir los instrumentos y mercados donde desean colocar sus fondos.

* 2

3. Movilidad de los Trabajadores.

• **VIDA Y TRABAJO**

El mercado único permite a un ciudadano comunitario elegir dónde quiere vivir y trabajar. Esto difícilmente dará lugar a grandes movimientos de población de un Estado miembro a otro. Esto no ha ocurrido nunca en el pasado a medida que se iban suprimiendo las restricciones individuales sobre los derechos laborales y de residencia.

La mayoría de los trabajadores y de sus familias han podido desplazarse a otro Estado miembro de la CE siempre y cuando tuvieran trabajo durante algún tiempo. Este derecho se ha ido ampliando a otros, a medida que los gobiernos comunitarios han ido reconociendo los diplomas académicos y otras cualificaciones profesionales obtenidas en otro país de la Comunidad.

* 2 UN GRAN MERCADO SIN FRONTERAS, DOCUMENTACIÓN EUROPEA. OFICINA DE PUBLICACIONES. LUXEMBURGO, 1993.

La movilidad de las personas -su capacidad, voluntad y disponibilidad para desplazarse con sus cualificaciones de un Estado miembro a otro debe contemplarse como un importante activo para una economía europea verdaderamente competitiva.

Los problemas para ampliar el derecho de movilidad a la población no activa, como pensionistas y estudiantes, quedaron resueltos en 1990. Ellos también pueden desplazarse a otro país de la Comunidad siempre y cuando puedan demostrar que reciben suficiente dinero de su país de origen o de otras fuentes como para garantizar que no van a suponer una carga económica para su país de acogida.

* 3

Capítulo IX La Unión Económica y Monetaria

Capítulo IX La Unión Económica y Monetaria

1. Planteamiento de la UEM

La Unión Económica y Monetaria (UEM) significa la total libertad de circulación de las personas, los bienes, los servicios y los capitales en toda la Comunidad Europea; significa, además, la fijación irrevocable de las paridades entre las monedas nacionales de los doce Estados miembros y, por último, significa la adopción de una moneda única, esto es, el ecu.

Para alcanzar tal grado de unión, ha de reunirse previamente una serie de condiciones. Es necesario, por una parte, que las políticas económicas de todos los Estados miembros de la Comunidad sean compatibles entre sí y, por otra, que se alcance un alto grado de coherencia en lo que se refiere, sobre todo, a las políticas presupuestarias nacionales; para que se produzca tal unión es indispensable, además una política monetaria única.

* 1

2. Moneda Europea ECU

Hay muchas posibilidades de que el ecu se convierta antes del año 2000 en la moneda única de los europeos. Los doce países miembros de las Comunidades Europeas iniciaron a principios de julio de 1990 la primera fase de la unión económica y monetaria (UEM). Esta primera etapa consiste fundamentalmente en la eliminación de la mayor parte de los controles de circulación de dinero de capitales existentes hasta ahora, en una coordinación mayor de las políticas económicas y presupuestarias de los Estados miembros y en una cooperación más intensa entre los bancos centrales responsables de los tipos de cambio. Se han adoptado importantes decisiones respecto de la evolución futura.

* 1 LA REALIZACIÓN DEL MERCADO INTERIOR. OFICINA DE PUBLICACIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA. LUXEMBURGO, 1993.

Así, los países socios están mayoritariamente a favor de iniciar la segunda fase de la unión económica y monetaria a principios de 1994. A tal fin, todavía han de introducirse algunas modificaciones en los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas.

Pueden aducirse muchos argumentos en defensa de una moneda europea única. Supondría la desaparición de los gastos de cambio, fomentaría el comercio y aumentaría el nivel de bienestar. Sólo la unión monetaria permitirá que surta todos sus efectos el mercado único, quedo plenamente conformado a principios de 1993 y en el que ya no existirán los controles fronterizos. Una moneda europea única supondría, por otra parte, más poder y estabilidad respecto del dólar estadounidense y del yen japonés, cuyos tipos de cambio están expuestos a oscilaciones a menudo considerables. Además, una moneda europea tiene valor simbólico en una Comunidad en expansión, que es punto de atracción para un número cada vez mayor de países.

* 2

La mayoría de los ciudadanos comunitarios está por una moneda única y también la economía privada lleva mucho tiempo abogando por el ecu como moneda europea.

La mayoría de los ciudadanos comunitarios está por una moneda única y también la economía privada lleva mucho tiempo abogando por el ecu en tanto que moneda europea. (repetido)

COTIZACIÓN DEL ECU

Media anual de la cotización del ecu 1 ecu=		
Estado	1980	1990
B/L	40.6	42.4
DK	7.8	7.9
D	2.5	2.1
GR	59.3	201.4
E	99.7	129.3
F	5.9	6.9
IRI	0.7	0.8
I	1,189.2	1,521.9
NL	2.8	2.3
P	69.6	181.1
UK	0.6	0.7

3. Valor Intrínseco

Puede afirmarse que, desde hace cuatro años, el ecu está compuesto en un 80% por monedas estables. Como se desprende de las decisiones de los jefes de Estado o de Gobierno y de los proyectos relativos a la construcción de una verdadera unión económica y monetaria, el ecu seguirá siendo una moneda europea fuerte en el futuro. Los Estados ya se han puesto mayoritariamente de acuerdo sobre una serie de principios de importancia fundamental para una moneda fuerte y estable. Entre estos principios figura, en primer lugar, la prioridad atribuida a la estabilidad de precios en tanto que meta económica y línea directriz de la política monetaria del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), que será el responsable de la moneda europea. Este Sistema Europeo de Bancos Centrales será independiente respecto de la política de la Comunidad y de sus Estados miembros.

La aplicación de estos principios y medidas cautelares, complementada por una disciplina presupuestaria, convertirá el ecu en una moneda fuerte.

* 3

Capítulo X. México en el GATT

Capítulo X. México en el GATT

I. Marco de Adhesión de México al GATT

El Senado de la República mexicana, como órgano Legislativo y factor de equilibrio entre los Poderes, y como institución atenta a los asuntos de interés nacional, acordó en su sesión ordinaria del 11 de septiembre de 1985, convocar a una Consulta para conocer las diversas opiniones de los sectores representativos de la población en torno a la posible adhesión de México al "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" (GATT), encargando a las Comisiones de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, avocarse a dicha tarea.

* 1

Las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, cumpliendo con el encargo que les fue hecho el 11 de septiembre de 1985, de analizar lo que implicaría iniciar negociaciones con el GATT y, en su caso, la adhesión al mismo, recogiendo para ello la opinión de los C. Senadores y realizando una Consulta que le permitiera al Senado emitir una opinión sobre el particular, tienen a bien informar en esta ocasión que para cumplir con su cometido, llevaron a cabo las siguientes tareas:

- Se preparó la publicación "Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México", con el fin de difundir a nivel nacional los aspectos más sobresalientes de esos temas y proporcionar una visión de conjunto de las perspectivas de México en el comercio Mundial, de las políticas de industrialización y comercio exterior que ha seguido el país en los últimos años y de lo que podría representar el GATT como instancia de participación en el

* 1 Publicado en el Diario Oficial de la Federación del 22 de noviembre de 1985.

Comercio Internacional. La publicación cubrió la primera etapa de los trabajos de las Comisiones y sirvió de apoyo previo a la Consulta que habría de realizarse después.

- Se celebraron reuniones de consulta que permitieron conocer los puntos de vista de organizaciones nacionales y estatales de los sectores social y privado, incluyendo colegios y asociaciones de profesionales, maestros e investigadores, comerciantes, exportadores y organizaciones obreras.
- Se preparó y distribuyó una publicación con la relatoria abreviada de las reuniones celebradas durante la primera semana de Consulta, con una representación amplia de las discusiones y comentarios que hicieron, para que sirviera de referencia a los trabajadores.

A petición de las comisiones Unidas y por acuerdo de la Asamblea, se citó a comparecer al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial, para que ampliara la información de la Consulta respecto a diferentes cuestiones relacionadas con lo que implicaría la eventual adhesión de México al GATT, mejorando así la información y el conocimiento de esta cuestión.

Con todos estos antecedentes, las Comisiones Unidas se permiten formular y poner a consideración de la Honorable Asamblea, los planteamientos que más preocupaciones despertaron, al analizarse y valorarse las repercusiones del ingreso al GATT. Para ello se tomo en consideración los siguientes aspectos:

* 2

- I. Que el protocolo de adhesión se circunscriba plenamente a los que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional y la rectoría del estado, así como el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales, para garantizar las modalidades y orientación del proyecto de la nación que nos hemos dado los mexicanos. Mención expresa merece en este apartado el

* 2 DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA. PUBLICACIONES DIVERSAS. MEXICO, 1994.

respeto total a la autonomía para decidir la política petrolera y las políticas de explotación de los demás recursos naturales de la nación.

- II. Que de conformidad de los niveles que tienen nuestro ingreso per cápita, la tecnología, la distribución del ingreso, y todos los demás factores que determinan la situación económica del país, se le reconozca a México como país en desarrollo, con el fin que reciba el tratamiento que establece la parte IV del Acuerdo General.
- III. Que la estructura arancelaria y los plazos para la reducción de los niveles arancelarios que se negocien, tengan muy en cuenta las necesidades de protección que aun demandan los productos de las diferentes ramas de la planta industrial y de la agricultura nacional. Para tal efecto, se recomienda que participen también en las negociaciones los representantes de las dos Cámaras del Congreso de la Unión, ya que así se atendería mejor este aspecto que tanta influencia puede ejercer sobre los resultados a que diera lugar nuestro eventual ingreso al GATT. Se considera que los términos del proyecto de protocolo de adhesión de 1979 pueden ser utilizados como referencia en esta parte de las negociaciones, industriales.
- IV. Que será necesario revisar toda la estrategia de vinculación comercial de México con el resto del mundo, a fin de definir el marco general de la internacionalización de la economía nacional. Esta revisión se basa en la necesidad de considerar que el país debe ser selectivo en sus importaciones, buscando competir con sus productos más idóneos en las regiones comerciales que más le convengan. Dentro de estas medidas deberá quedar comprendida una adecuada selección de nuevas tecnologías y el aprovechamiento amplio de las tecnologías que ya dominamos.
- V. Que se fortalezcan los mecanismos de concertación con los sectores privado y social que permitan contar con los apoyos necesarios para atender y corregir los impactos que puedan resultar de la apertura comercial, particularmente en lo que pudieran llegar a requerir las empresas medianas y pequeñas, y los trabajadores que resultaran afectados durante la etapa de adaptación de la industria a la competencia internacional.

En relación con el programa de capacitación acordes con las exigencias que plantee el cambio, para abrir nuevas posibilidades que permitan mejores empleos y salarios a la clase trabajadora.

- VI. Que las importaciones que se hagan dentro de los términos convenidos con el GATT y con sus países miembros, sean preferentemente bienes de consumo necesarios para la población o requerimientos de insumos para la planta productiva, y no artículos suntuarios o prescindibles que desgastan innecesariamente la capacidad de compra de la economía nacional.
- VII. Que continúe aplicándose una política cambiaria realista que mantenga la subvaluación del peso frente al dólar, que evite los cambios bruscos de paridad y que tienda a reducir cada vez más la diferencia entre los tipos de cambio libre y controlado.
- VIII. Que preferentemente las compras del sector público se canalicen a favor del mercado interno, por constituir un fuerte estímulo y sostén de un gran número de actividades productivas de mucha importancia para el país.
- IX. Que en concordancia con los objetivos marcados por la vinculación comercial de México con el exterior, se revisen prioridades en la consolidación y creación de la infraestructura que demandan los programas de industrialización y de fomento de las exportaciones.
- X. Que se considere el impulso de programas de desarrollo tecnológico en apoyo a las pequeñas y medianas empresas que por su escala de operación no disponen de la capacidad económica propia para establecerlos. Asimismo, que se estudien modalidades financieras y de comercialización que le faciliten a estas empresas operar con mejores niveles de competitividad.
- XI. Que se adopte la instancia de la concertación prevista en la planeación nacional, para que con la participación de los sectores público, social y privado se implementen programas de fomento al comercio exterior con una proyección de mediano y largo plazo.

- XII. Que se continúen promoviendo niveles más altos de eficiencia en las empresas del sector público, para que sus productos alcancen precios más adecuados en beneficio de quienes los utilizan como insumos y dependen de ellos para mejorar los términos de su oferta nacional e internacional.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que, no expresaron a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente, iniciara en el momento que considere oportuno, negociaciones con las partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio - GATT- con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo, en los términos que mejor convengan al interés nacional.

Formación del Protocolo de Adhesión

Por decisión de las partes contratantes y habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión del Gobierno Mexicano al Acuerdo de Aranceles y Comercio, y habiendo preparado un protocolo para esa adhesión, deciden de conformidad con el Artículo XXXIII del Acuerdo en cita, que el gobierno México puede adherirse al Acuerdo General en las condiciones enunciadas en el Protocolo.

2. Código de Conducta de México

Para México, el código de conducta que deberá seguir ante la adhesión al GATT, es la normatividad expresada en el Capítulo V. Marco Económico del GATT, que contiene:

- Códigos de Conducta
- Códigos de Subsidios y Derechos Compensatorios
- Códigos de Valoración Aduanal
- Códigos de Compras Gubernamentales
- Códigos sobre Licencias a la Importación
- Códigos de Anti-Dumping

3. Cambio Estructural Económico

México ante el GATT.

Es necesario dejar claro el proceso de adhesión de México al GATT y para esto en primer término considero que dentro de las necesidades a nivel nacional para alcanzar el cambio estructural de la economía, fue necesario el adherirnos a un conjunto de normas jurídicas que tienen por objeto el vincular la economía con el exterior. Y más aún tomando en cuenta que si México no hubiera llevado a cabo el proceso de adhesión antes de que diera inicio la Ronda de Uruguay actualmente estaría al margen de las negociaciones económicas multilaterales.

Se considera que la esencia jurídica de estas negociaciones implica como en todo acto jurídico, (efectos legales que encierran obligaciones para las partes), y el proceso de adhesión de México, se enmarca en el ámbito, pero a mi juicio derivado del estudio del tema no es en demerito de interés nacional ni del bien común.

Es conveniente recalcar que Ley de Comercio Exterior, da los alcances de una practica internacional y es reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y que el GATT junto con el protocolo de adhesión y los derechos y obligaciones de él derivados, se convertirán, con la Constitución Política, y las leyes que de ella emanen, en ley

suprema de la Nación según el artículo 133 de la propia Constitución, por lo mismo se previó caer en contradicciones y en su caso se hicieron las reservas en forma explícita.

Es controvertido el ingreso de México al GATT, y las diversas opiniones que se han dado al respecto, transforman la estructura productiva y comercial, sometiendo a la industria a una fuerte y desleal competencia; que se transformará en eficiencia o, quizás se eliminen algunas producciones.

* 3.

En materia monetaria un punto importante, es que la paridad del peso, mexicano estuvo sobrevaluada durante mucho tiempo, lo que hizo que las exportaciones salieran de competencia internacionalmente y de ahí nació la necesidad de recurrir a incentivos fiscales para la exportación.

La estructura productiva de cualquier país y en el caso de México participan elementos de carácter, económico, político y social y en forma concreta a la política de desarrollo industrial, agrícola y comercial.

El ingreso al GATT, busca eficiencia y competitividad, que sólo puede tener éxito estableciendo plazos con la finalidad lograr una distribución óptima de recursos escasos, y dejar que el mercado mismo defina las áreas más prometedoras para llevar a cabo proyectos de inversión.

Dentro del proceso productivo, la liberalización de fracciones arancelarias de la tarifa de impuesto general de importación es benéfica, ya que implica que la planta productiva mexicana no tendría que pagar precios exorbitantes para la utilización de insumos o materias primas necesarias en el país y podría obtenerlas en el extranjero a precios razonables y en plazos y calidades necesarias para producir bienes terminados de buena calidad y a buen precio sin descartar el que podamos exportarlos.

* 3 Abel Garrido Ruiz. Cámara Nacional de Comercio.

Es claro, en estos procesos que se pasa por una etapa de escasees de materias primas, por lo que se tendrán que trabajar en condiciones más eficientes y muy diferentes.

Se llegará a tomar decisiones, de si convendría más importar el producto terminado y cerrar la planta productiva, pues difícilmente se podrá sostener dado los precios de competencia. En el caso de exportaciones, la competitividad tenderá a rendir frutos, pues se podrán proyectar ventas en una nueva situación y así consolidar los mercados externos para nuestros productos.

El importador podrá adquirir productos para su venta en mejores condiciones y habrá un mejor abasto para la población y se podrán obtener ganancias que no estaban a su alcance anteriormente.

Para los comerciantes que hasta ahora han visto limitada su actuación a operaciones comerciales cuyas condiciones de precio, calidad y plazo de entrega no ayudan a promover esa actividad, los efectos del ingreso al GATT, les permitirá llevar a cabo esa función con mejores condiciones de precio, volumen y calidad.

Es necesario un enlace permanente entre empresarios del sector privado con el sector público que, incluso, contenga nuevas acciones para la defensa del empresario mexicano. También deberá incluirse el derecho a la información oportuna y continua por parte del sector público al sector privado en torno a las negociaciones comerciales multilaterales pues este derecho implica la obligación de dar a conocer reacciones y propuestas correspondientes.

Se puede exponer la decisión del gobierno mexicano a la apertura al GATT, en cuatro básicas:

1. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ofrece a México no sólo la posibilidad de un mejor acceso

para sus exportaciones sino también de las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo.

2. Se ofrece a México un instrumento para la solución pacífica de las controversias e intereses comerciales. Y es importante que México aproveche para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de participar activamente en dicho foro.
3. En la adhesión al GATT, México consolida los derechos de aduana y se introducen las medidas especiales en el sistema de licencias de importación y en otras medidas no arancelarias.
4. Debe quedar claro que el objetivo fundamental del GATT es liberalizar el comercio mundial y darle mayor seguridad, mediante la reducción de obstáculos arancelarios y no arancelarios y servir de foro para la negociación de los problemas que se planteen en el comercio internacional.

Si México no hubiera adoptado la postura de ingresar al GATT, México estaría al margen de las negociaciones comerciales multilaterales iniciadas en Punta del Este, Uruguay.

De igual modo, con respecto al Tratado Trilateral de Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, está fundamentado en negociaciones que no serían posibles si México no fuera miembro del GATT, y tenemos como una muestra de la actualidad y la importancia del GATT que actualmente no existe ningún organismo que regule las negociaciones comerciales unilaterales. Y que si la Ronda de Uruguay del GATT fracasa la economía mundial estará en graves problemas, pues será la discusión del tal vez, el único vínculo comercial entre muchos de sus miembros.

Un panorama general sobre las perspectivas del GATT y México fue el foro de Consulta celebrado a fines de 1991 en la Cámara de Senadores D.F. que trató aspectos como los siguientes:

* 4

* 4 Foro de Consulta sobre las Relaciones de México con el Mundo, Cam. Sen. 1991.

Actualmente existe en el seno del GATT, temas relativos a nuevas áreas que no estaban sujetas a las disposiciones del Acuerdo, como son: los aspectos comerciales referidos a temas sobre la protección a la propiedad intelectual, y la liberalización del comercio de servicios.

Se consideró que los países en vías de desarrollo se quejan de que los temas que les afectan no se abordan en las rondas de negociaciones, ya que los países desarrollados utilizan al GATT para resolver sus problemas. Se consideró que no se ha llegado a ningún acuerdo en la Ronda Uruguay que prometa "acuerdos interesantes sobre servicios, inversiones y propiedad intelectual", y que "llegamos 35 años tarde al GATT, cuando nadie quiere realizar concesiones" y, por lo mismo, es más sensato dirigimos a nuestro mercado natural, que lo constituye los Estados Unidos.

* 5

Capítulo XI Tratado de Libre Comercio de América del Norte

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, CANADÁ Y MÉXICO

Capítulo XI Tratado de Libre Comercio de América del Norte

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, CANADÁ Y MÉXICO

1- Orígenes

- DEFINICIÓN DE TRATADO

El Diccionario de la Lengua Española define.- Tratado (del latín TRACTAUS) m. ajuste, convenio o conclusión de un negocio o materia, después de haberse conferido y hablado sobre ella; especialmente el que celebran entre si 2 o más príncipes o gobiernos. Medio escrito o discurso que comprende o explica las especies concernientes a una determinada materia

* 1.

- TERMINO JURÍDICOS

El vocabulario Jurídico Tratado: (TRAITE) de Triter, latín tractare. Acto jurídico convencional por el cual los gobiernos competentes de 2 o más Estados realizan operaciones jurídicas. Generalmente se distingue el Tratado-ley, que sienta las reglas objetivas de derecho internacional, del Tratado-contrato, que contiene estipulaciones de orden subjetivo.

De comercio (DE COMMERCE). El que tiene por objeto reglar las condiciones de intercambio de mercaderías y las transacciones comerciales entre los nacionales de los Estados contratantes.

* 2

Enciclopedia Juridica OMEBA.- El término tratado tiene un sentido lato comprensivo de todo acuerdo entre sujetos y personas internacionales, es decir, entre miembros de la Comunidad Internacional o aquellos en que lo es la Santa Sede o Iglesia Católica (distinguiendo que la Santa Sede o Vaticano

* 1 DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. REAL ACADEMIA, MADRID, 1956.

* 2 CAPITANT HENRI. VOCABULARIO JURÍDICO. BUENOS AIRES 1986.

puede representarse como un Estado, en tanto que la Iglesia nunca puede ser considerada como Estado, aunque sí como persona de derecho internacional).

En una acepción más estrecha y formalista, el vocablo tratado, se reserva para los acuerdos internacionales celebrados de conformidad con el procedimiento especial que cada Estado arbitra en su ordenamiento interno; o sea que el tratado no se perfecciona como tal, hasta agotarse la etapa íntegra y compleja de la negociación-firma-ratificación.

• DENOMINACIONES

Tanto en sentido amplio como en sentido restringido, la palabra **TRATADO** se utiliza para cubrir la amplísima gama de estipulaciones internacionales, tratados propiamente tales, convenios, acuerdos, actas adicionales, protocolos adicionales, acuerdos en forma simplificada, notas reversales, concordatos, modus vivendi, declaraciones, etc.

* 3

- Los tratados son acuerdos entre sujetos de derecho internacional público.

* 4.

- La esencia de los Tratados, ya se consideren como instrumentos o negociaciones, según la regla general referida, constituye la fuente específica de una obligación de derecho internacional a favor de otro u otros, ya que da origen a su vez, a derechos recíprocos para ella o ellas.³

- Todo acuerdo concluido entre dos o más sujetos de derecho internacional. Hablamos de sujetos o no de Estados con el fin de concluir a las organizaciones internacionales.⁶

* 3 ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA ED. ARGENTINA BUENOS AIRES, 1969.

* 4 LORETTA ORTIZ A. DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO ED. HARLA, México 1989.

* 5 SONSEEN MARX, MANUAL DE DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO ED. FONDO DE CULTURA ECONÓMICO. MÉXICO, 1973.

* 6 SEARA VAZQUEZ, M., DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO ED. PORRUA, 1986.

- Cesar Sepúlveda.- Acuerdos entre dos o más Estados soberanos para crear, modificar o para extinguir una relación jurídica entre ellos.

* 7

- Tratado Internacional es una declaración de voluntad bilateral o multilateral, emanada de sujetos de derechos internacional. La amplitud del concepto puede restringirse, tanto en relación a las personas declarantes, como en el contenido de su declaración o la forma de su expresión.
- Por razón de su forma, y en ocasiones también de su contenido, suele a veces reservarse la denominación de tratados para los convenios más solemnes e importantes, designando a los demás como protocolos, acuerdos, etc.

* 8

- CUMPLIMIENTO ENTRE TRATADOS

En principio se estima que si se ha contraído un compromiso de carácter internacional, es por que los países que lo suscriben, están en disposición de darle cabal cumplimiento, debiendo estar al pendiente los Estados, de las obligaciones contraídas, a fin de no incurrir en su incumplimiento.

Cuando el cumplimiento del tratado suscita problemas en el país obligado, se podrán iniciar negociaciones tendientes a su revisión. Entre los problemas, podrían estar los derivados de una inconstitucionalidad por los tribunales, ante la impugnación de los particulares.

La regla es que el tratado se cumpla en su totalidad, pero se puede dar el caso de que el cumplimiento sea parcial, siendo menos grave este último que el incumplimiento total, dando esto lugar a que la otra parte incumpla válidamente el tratado o lo de por concluido, esto es el incumplimiento de alguna de las partes celebrantes del tratado, da origen a que la otra parte deje de cumplir lícitamente sus deberes.

* 7 SEPÚLVEDA CESAR DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO ED. PORRÚA. MÉXICO, 1974.

* 8 MIAJA DE LA MUELA A. INTRODUCCIÓN AL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO. ED. Madrid, 1970.

Otra opción del Estado que se ve afectado con el incumplimiento, es la de exigir que se haga efectiva la garantía establecida para dicho supuesto, tal posibilidad fue prevista en el texto del tratado.

En el caso de que existan terceros Estados que hayan actuado como garantes de los deberes a cargo de un Estado, estos terceros Estados intervendrán ante el supuesto de incumplimiento, para presionar al Estado incumplido.

Otra actitud es la de represalia, o de exigir mediante la protesta correspondiente, en forma de reclamación jurídica, el cumplimiento con el correspondiente resarcimiento de daños y perjuicios.

Las reacciones del Estado co-obligado por parte del pretensor, deben ser adecuadas a la situación de incumplimiento, siendo éste de diversa naturaleza.

La Convención de Viena, es una organización que tiene a su cargo el derecho de los **TRATADOS** celebrados entre Estados, con validez, virtualmente universal. El derecho de los tratados del 23 de mayo de 1960 expone los siguientes conceptos:

* 9

• **TERMINO Y VIOLACIÓN DE UN TRATADO**

- Violación grave de un tratado bilateral, por una de las partes, facultará a la otra parte para alegar la violación como causa para dar por terminado el tratado o para suspender la aplicación del tratado total o parcialmente.
- Violación grave de un tratado multilateral por una de las partes facultará:

* 9 CAICEDO CASTILLO .J.J DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO
ED. BOGOTA. TEMIS, 1988.

- - A las partes, procediendo por acuerdo unánime, para suspender la aplicación del tratado total o parcialmente o darlo por terminado; o sea:
- - En las relaciones entre ellas y el Estado autor de la violación, o entre todas las partes;
- - A una parte especialmente perjudicada por la violación, para alegar ésta como causa para suspender la aplicación del tratado, total o parcialmente en las relaciones entre ella y el Estado autor de la violación;
- - A cualquier parte que no sea el Estado autor de la violación, para alegar la violación como causa para suspender la aplicación del tratado total o parcialmente, con respecto a sí misma, si el tratado es de tal índole que una violación grave de sus disposiciones y, modifica radicalmente la situación de cada parte, con respecto a la ejecución ulterior de sus obligaciones en virtud del tratado.

Para el establecimiento de una violación grave de un tratado se encuentra:

- - Un rechazo del tratado no admitido por la presente Convención.
- - La violación de una disposición esencial para la consecución del objeto o del fin del tratado.

- **ADHESIÓN DE LOS TRATADOS**

Es un acto jurídico por medio del cual un Estado que no ha sido parte en la negociación, entra a formar parte del mismo.

La mayoría de los tratadistas hacen notar la diferencia entre adhesión y accesión, aunque al final la mayoría coincide en que

son dos términos que al final, resultan sinónimos, o que son equivalentes.

La **accesión** es la entrada al tratado sin objetar su contenido, su entrada lisa y llana, sin intentar efectuar alguna modificación.

La **adhesión** es la entrada al tratado en forma limitada, únicamente concuerda con algunas de las disposiciones del mismo; se puede formular reserva, pactando así parcialmente y no con la totalidad del tratado.

La adhesión del tercer Estado puede ser posterior al tratado internacional. En este pacto, los Estados celebrantes del tratado y el tercer Estado concuerdan en que éste último sea parte en el tratado con todos los derechos que corresponden a los que originalmente celebraron el tratado.

La adhesión en el futuro, está prevista en el tratado internacional, en este caso, la manifestación de voluntad de los celebrantes ya consta expresamente y con anterioridad, ya que no requiere una nueva de los celebrantes, basta la voluntad adherente al tercer Estado. Siendo necesaria la notificación de la adhesión para el conocimiento de los celebrantes.

La adhesión puede estar prevista para todos los Estados, sin limitación alguna, puede ser muy amplia y pueden ingresar mediante ella muchos Estados, pero no es limitada.

Algunos Estados a nivel regional, sólo están abiertos a la adhesión de los Estados de la región.

En la adhesión se podría prescindir de la ratificación, pues el Estado que decide adherirse, tiene tiempo suficiente para reflexionar sobre la manifestación de voluntad para adherirse al tratado, aunque también se puede producir la ratificación porque muchos Estados acostumbran dar su ratificación.

La firma diferida es una especie de adhesión, el tratado queda por un periodo determinado abierto a la firma de terceros Estados que no participan en su formación, pero pueden aparecer como firmantes, con la posible ratificación. La diferencia entre la firma diferida y la adhesión está en la posibilidad, en el caso de la firma diferida, de ratificación.

La Convención de Viena también expresa lo siguiente:

- **CONSENTIMIENTO**
- Consentimiento en obligarse por un tratado manifestado mediante la adhesión.
- El consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado se manifestará mediante la adhesión:
- Cuando el tratado disponga que ese Estado puede manifestar tal consentimiento mediante la adhesión.
- Cuando conste de otro modo que los Estados negociadores han convenido que ese Estado puede manifestar tal consentimiento mediante la adhesión; o
- Cuando todas las partes hayan convenido ulteriormente que ese Estado puede manifestar tal consentimiento mediante la adhesión.
- **RATIFICACIÓN, ACEPTACIÓN, APROBACIÓN O ADHESIÓN**
- Salvo que el tratado disponga otra cosa, los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión harán constar el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado al efectuarse:
 - - Su canje entre los Estados contratantes;
 - - Su depósito en poder del depositario; o
 - - Su notificación a los Estados contratantes o al depositario.
- * 10

Por todo lo anteriormente expuesto, se deduce que no existe una marcada diferencia entre la adhesión y la accesoión, siendo de poca utilidad práctica, el hacer dicha distinción.

2. Objetivos

- Los objetivos de este Acuerdo, elaborados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluyendo el trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:
- Eliminar las barreras al comercio, y facilitar el movimiento transfronterizo de bienes y servicios entre los territorios de las Partes;
- Promover las condiciones para una competencia justa en la zona de libre comercio;
- Incrementar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- Proporcionar protección conveniente y eficaz y asegurar el respeto de los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las Partes;
- Crear procedimientos eficaces para la instrumentación y aplicación de este Tratado, para su administración conjunta y para la resolución de controversias;
- Establecer un marco de trabajo para una futura cooperación trilateral, regional y multilateral con el objeto de expandir y mejorar los beneficios del Tratado.

3. Desgravación y Políticas.

El TLCAN elimina los aranceles en la mayoría de los bienes que se originen en Canadá, México y los Estados Unidos sobre un período máximo de transición de 15 años. El calendario para eliminar los aranceles ya establecidos en el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (TLCAN) se seguirá aplicando como se acordó, de manera que todo el comercio entre estos dos países estará libre de impuestos en 1998. Para la mayor parte del comercio México-E.U., y Canadá-México, el TLCAN desgravará los aranceles existentes, ya sea de manera inmediata o gradualmente en un período de cinco a diez años. En algunos productos especiales, el Tratado desgravará los aranceles en un período de 15 años. Los países miembros del TLCAN podrán acordar una desgravación más rápida de los aranceles de cualquier bien.

Durante el período de transición, las tarifas arancelarias dependiendo del país miembro del TLCAN en el que se produjo un bien. Esto significa que, el TLCAN puede otorgar un arancel diferente a un bien canadiense que ingresa a los Estados Unidos, que el que otorgaría al mismo bien mexicano, al ingresar a los Estados Unidos. Para la mayoría de los bienes importados a Canadá, existirán tres tarifas arancelarias; el arancel depende de si un bien es de origen estadounidense, de origen mexicano, o producido conjuntamente con insumos estadounidenses y mexicanos. Para saber cuál es el arancel aplicable, primero se debe determinar que el bien cumple con las reglas de origen del TLCAN y luego, aplicar las reglas relativas a trato arancelario.

En general, los aranceles sólo se eliminarán respecto a bienes originarios, según la definición del artículo 401 del TLCAN. Es decir que, un bien elaborado, en Guatemala, que se transporta a través de México, no tendrá derecho al arancel preferencial del TLCAN. El TLCAN otorga beneficios a algunos bienes de Canadá, México y Estados Unidos que no son originarios pero que cumplen con las condiciones que establece. Por ejemplo: ciertas cantidades limitadas de bienes que no son originarios pueden ser objeto del trato preferencial del TLCAN de acuerdo a cuotas de aranceles especiales.

El TLCAN crea una zona de libre comercio, no un mercado común. Seguirán existiendo las administraciones aduaneras y los bienes que ingresan a Canadá, México o los Estados Unidos, deberán seguir cumpliendo con sus leyes y reglamentos. El TLCAN no permite el movimiento no controlado de los bienes entre Canadá, México y los Estados Unidos.

* 11

4. Reglamentación de Origen

- PROPÓSITO

El TLCAN otorga beneficios a una variedad de bienes de la región. Los mayores beneficios se reservan para aquellos bienes que son originarios de la región. Las reglas de origen del TLCAN establecen qué bienes son originarios y excluye a bienes de otros países de la obtención de dichos beneficios por el sólo pasar a través de Canadá, México o los Estados Unidos. El empleo de las palabras *origen*, *originar* u *originario*, dentro del contexto del TLCAN es diferente del proceso de determinar el país de origen. Es posible, que, por ejemplo, bienes que no son originarios de Canadá, México o los Estados Unidos, los términos del TLCAN se consideren no obstante productos de Canadá, México o los Estados Unidos para efectos de mercado, de origen con fines estadísticos o con otros propósitos.

Conforme al artículo 401 del Tratado, se considera originario de la región: un bien totalmente obtenido o producido en la región; un bien producido en la región exclusivamente de materiales originarios; un bien producido en la región parcialmente con materiales no originarios pero que cumple con las reglas de origen del anexo 401, del Tratado; y un bien desensamblado o clasificado con sus partes que no cumplen con la regla del anexo 401, pero que cumplen con un mínimo de valor de contenido regional.

* 11 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, 1994.

DETERMINACIÓN DE ORIGEN

- FORMAS DE CALIFICAR -BIENES TOTALMENTE OBTENIDOS O PRODUCIDOS.

El primero es un bien obtenido o producido en su totalidad en Canadá, México o los Estados Unidos, es decir; que no contiene materiales o partes de fuera del territorio del TLCAN.

El artículo 415 define a los bienes obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en el territorio del TLCAN como:

- Minerales extraídos en Canadá, México o los Estados Unidos;
- La planta extraída de México, se considera originaria porque fue extraída en el territorio de una de las Partes.
- Productos vegetales tal como se definen esos productos en el Sistema Armonizado, cosechados en Canadá, México o los Estados Unidos;
- El trigo que se produce en Canadá es un bien originario porque se cosecha en el territorio de una de las Partes.
- Animales vivos, nacidos y criados en Canadá, México o los Estados Unidos.
- Bienes obtenidos de la caza o pesca en Canadá, México o los Estados Unidos.
- Productos (peces, crustáceos y otras especies marinas) obtenidos del mar por barcos registrados o matriculados por Canadá, México o los Estados Unidos y que lleven su bandera.
- Bienes producidos a bordo de barcos fábrica, a partir de los bienes identificados en el inciso anterior siempre que tales barcos fábrica estén registrados o matriculados por alguno de esos países y lleven su bandera.

- Bienes obtenidos por Canadá, México o los Estados Unidos o por una persona de dichos países, del lecho o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales, siempre que Canadá, México o los Estados Unidos tengan derechos para explotar dicho lecho o subsuelo marino.
- Bienes obtenidos del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidos por Canadá, México o los Estados Unidos o por una persona de dichos países y que no sean procesados en un país que no sea Parte del TLCAN.
- Desechos y desperdicios derivados de un proceso de producción en Canadá, México y/o los Estados Unidos o bienes utilizados, recolectados en Canadá, México y/o los Estados Unidos, siempre que dichos bienes sean utilizados sólo para la recuperación de materias primas.
- El alambre de cobre recuperado de cables telefónicos eléctricos de desecho es obtenido en su totalidad o producido enteramente, sin importar el lugar en donde fue producido originalmente.
- La joyería de plata elaborada en los Estados Unidos a partir de plata extraída de México, es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio del TLCAN, debido a que es elaborado exclusivamente de un producto mineral extraído en México.
- Bienes producidos en la región exclusivamente de materiales originarios.
- Asimismo, un bien es originario si es producido enteramente en Canadá México y/o los Estados Unidos, exclusivamente a partir de materiales que se consideran originarios, debido a que cumplen con los criterios establecidos con el Anexo 401.
- BIENES DESENSAMBLADOS Y BIENES CLASIFICADOS CON SUS PARTES.

En algunos casos, un bien que no cumple con el requisito de cambio de clasificación arancelaria, aún puede calificar para recibir trato preferencial bajo el TLCAN siempre que cumpla con el requisito de valor de contenido regional. Esta disposición del

TLCAN solamente puede utilizarse bajo dos condiciones específicas (no se aplica a prendas de vestir comprendidas en los capítulos 61 y 62, ni a productos textiles comprendidos en el capítulo 63 del Sistema Armonizado). Que los bienes no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria requerido por el Anexo 401, debido a que:

- El bien se ha importado a Canadá, México o los Estados Unidos, sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de acuerdo a la regla general del 2 (a) del sistema armonizado o,
- El bien y sus partes se clasifican en la misma partida y no hay subpartidas o el bien y sus partes se clasifican en la misma subpartida.

5. Sectores Preferenciados

En esta sección se plantean los sectores que se consideran de trascendencia inmediata, dentro del sector comercial.

Textiles

* 12

- **REGLAS DE ORIGEN.**

Las disposiciones del TLCAN sobre el comercio de textiles y prendas de vestir están especialmente detalladas. Los criterios de origen del Anexo 401 están encaminados a asegurar de que la mayor parte de la producción relacionada con textiles y prendas se lleve a cabo en América del Norte.

La regla de origen básica para los productos textiles y prendas de vestir, es de *hilo en adelante*. Esto significa que el hilo utilizado en la elaboración de telas (las cuales podrán utilizarse

* 12 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFÍAS TOMO II. 1994.

posteriormente en la producción de prendas de vestir u otros artículos textiles), debe ser originario de un país del TLCAN. De este modo, una camisa de lana elaborada en Canadá, de un tejido fabricado en Canadá, de hilo de lana producido en Argentina, no podrá ser considerada originaria, ya que el hilo no se origina dentro de un país del TLCAN. Sin embargo, si la fibra de lana de Argentina fuera importada por Canadá y transformada a hilo de lana, que se utilizara en la fabricación de tela de lana, la camisa se consideraría como un bien originario.

Las reglas de origen son menos estrictas para ciertos tipos de tejidos, como ropa interior de punto, sostenes y camisetas, elaborados con tela de escasa producción, en América del Norte, y productos textiles y prendas de vestir elaborados con telas no producidas comúnmente en América del Norte. Por ejemplo, las prendas de lino y seda siguen una regla de origen simple en lugar de una regla de *hilo en adelante*. De este modo, una blusa de seda se considera originaria incluso si se elabora con telas no originarias, siempre y cuando las telas sean cortadas y cosidas en uno o más países del TLCAN. Estas excepciones dan a los productores la flexibilidad de importar materiales que no se producen en grandes cantidades en América del Norte.

Por otra parte, existen *reglas de origen estrictas* para ciertos productos textiles y prendas de vestir hechos de fibras que son producidas en abundancia en Canadá, México y los Estados Unidos. Por ejemplo, los hilos de algodón y telas de punto de algodón, siguen la regla de *hilo en adelante* para bienes comercializados entre los tres países, mientras que los suéteres de fibra sintética, siguen la regla de *fibra en adelante* para el comercio entre Estados Unidos y México.

Para permitir la flexibilidad, las exportaciones de textiles y prendas, tendrán acceso a Niveles Arancelarios Preferenciales (NAP). Esto significa que ciertas cantidades específicas de fibras, hilos y telas que no cumplen con los criterios de origen del anexo 401, pero que se sujetan a un proceso de transformación importante en uno o más países miembros del TLCAN, aún pueden calificar para una tasa preferencial dentro del TLCAN. Los importes de esos bienes que excedan el Nivel del Arancel

Preferencial, se sujetarán a la tasa arancelaria de la Nación Más Favorecida (NMF).

- ELIMINACIÓN ARANCELARIA

Estados Unidos y Canadá continuarán aplicando las tasas arancelarias negociadas en el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, con respecto al comercio entre estos dos países.

Respecto al comercio entre México y Canadá, los aranceles para la mayoría de los productos textiles serán eliminados durante un período de ocho años; para prendas de vestir, el período de ajustes es de diez años.

Respecto al comercio entre México y Estados Unidos, los aranceles para la mayoría de los productos textiles y prendas de vestir, serán completamente eliminados al entrar en vigor el Tratado (aranceles establecidos en la categoría A). Otros serán eliminados en un período de seis años y todos los aranceles para productos textiles y prendas de vestir serán eliminados en diez años.

Además, el Apéndice 2.1 al Anexo 300-B del TRATADO establece que los aranceles para los artículos contemplados en las categorías de desgravación arancelaria B6 (seis años) y C (diez años) no deberán exceder en ningún momento, del 20% *ad valorem*. Aunque esta tasa máxima del 20% se aplica hasta que las tasas de reducciones establecidas resulten en un arancel *ad valorem* igual o menor al 20%, esto no sirve de base para aplicar subsecuentes reducciones arancelarias.

- EJEMPLO ESPECIFICO

Al aplicar la tarifa de Estados Unidos a suéteres de bebés, hechos en México de fibras sintéticas (fracción 6111.30.40) fijada para una desgravación de 6 años (B6). Al aplicar el Apéndice 2.1, la desgravación procederá de la siguiente forma:

	Tasa Base	Cálculo de la tasa reducida	Tasa efectiva
1994	34.6%	27.6%	20.0%
1995	27.6*	20.7	20.0
1996	20.7*	13.8	13.8
1997	13.8	6.8	6.8
1998	6.8	0.0	0.0

* Obsérvese que la columna de la tasa reducida muestra la tasa que se aplicaría para una desgravación a 6 años. Sin embargo, ya que la tasa de desgravación no puede exceder del 20%, la tasa efectiva es diferente, como se muestra en la columna de la tasa efectiva. También la tasa efectiva para 1994 y 1995 (20%) no servirá de tasa base para subsecuentes reducciones arancelarias.

- **RESTRICCIONES CUANTITATIVAS (CUOTAS)**

A la entrada en vigor del Tratado, se eliminarán todas las disposiciones, prohibiciones, restricciones y niveles de consulta para las importaciones y exportaciones de textiles y prendas de vestir originarios. De este modo, todas las cuotas para las importaciones de artículos textiles originarios serán eliminadas inmediatamente. Los Estados Unidos mantendrán cuotas a las importaciones provenientes de México, de bienes no originarios, en 14 categorías, 10 de ellas, serán eliminadas el primer día del octavo año de desgravación y las otras últimas cuatro categorías el primer día del décimo año.

- **RÉGIMEN ESPECIAL**

Este proporciona el acceso bilateral al mercado de Estados Unidos para algunos artículos de vestir ensamblados en México, de telas formadas y cortadas en Estados Unidos. Este Acuerdo está expresado en base a la tarifa de Estados Unidos bajo el Sistema Armonizado tarifa : 9802.00.8010. Un acceso libre similar se otorga también a los artículos que se elaboran en México de telas formadas y cortadas en Estados Unidos y que son posteriormente lavadas en ácido, decoloradas, teñidas o que tengan planchado permanente. De acuerdo con el TLCAN, los

Estados Unidos acordaron eliminar inmediatamente todos los aranceles para estos bienes. Dentro del TLCAN, todas las cuotas y aranceles aplicados por los Estados Unidos a estas dos categorías de bienes, serán eliminados inmediatamente. Esta nueva disposición se establecerá bajo un nuevo número en la tabla de fracciones arancelarias de Estados Unidos.

* 13

Para los productos textiles clasificados en los Capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado, la cantidad de mínima es del 7% por peso (en lugar de valor) del componente del bien que determina su clasificación arancelaria.

Bienes Automotrices.

* 14

• REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen del TLCAN para bienes automotrices se basan en un requisito de cambio de clasificación arancelaria únicamente, o en un cambio de clasificación con valor de contenido regional. El Acuerdo exige que el valor de contenido regional para estos productos, se calcule aplicando el método de costo neto. Así, una vez que el tratado entre en vigor, el valor de contenido regional requerido para autos y vehículos ligeros, sus motores y transmisiones, será del 50% bajo el método de costo neto, también este método se aplicara a otros vehículos (por ejemplo, tracto-camiones, vehículos para transporte de 16 o más pasajeros, camiones), sus motores y transmisiones, así como otras autopartes, será del 50% bajo el método de costo neto. Este porcentaje se incrementará a 60% en un periodo de transición de ocho años. En la última etapa, el valor de contenido regional requerido será desgravado como sigue:

* 13 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFÍAS TOMO II. 1994.

* 14 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFÍA 1994.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

	Autos y vehículos ligeros, sus motores y transmisiones.	Otros vehículos, sus motores y transmisiones y autopartes para todo tipo de vehículos.
1/01/1994	50%	50%
1/01/1998	56%	55%
1/01/2002	62.5%	60%

- RASTREO.

Este garantiza una mayor precisión en el cálculo del valor de contenido regional, mediante el rastreo del valor de los componentes automotrices más importantes, y sub-ensambles importados a la región, de modo que, el valor de esos componentes y sub-ensambles no originarios, se refleja en el cálculo del valor de contenido regional del vehículo automotor o de las autopartes, destinadas a ser utilizadas como equipo original. Esto limita significativamente el fenómeno conocido como regla de *todo o nada* (roll-up o roll-down), mediante la cual, todo el valor de los bienes se considera como contenido originario o no originario, aún cuando éstos contengan una mezcla de materiales originarios y no originarios. Para aquellos componentes sujetos a rastreo, cualquier valor no originario (no del TLCAN), seguirá siendo no originario a través de todas las etapas del ensamble, hasta el momento del cálculo del valor de contenido regional del vehículo automotor (o autopartes, destinadas a ser utilizadas como equipo original). El Anexo 403.1 contiene un lista de artículos que deben rastrearse para otros vehículos. El valor de los componentes automotrices sujetos a rastreo, se determina en el momento en que los componentes no originarios son recibidos por la primera persona (en Canadá, México o los Estados Unidos) que se los adjudique, después de ser importados de un país fuera de la región del TLCAN. El valor de los componentes se calculará de acuerdo con las reglas generales de valoración, y normalmente será el valor de la transacción. Se deben sumar ciertos costos al valor de transacción, si no están incluidos en él (por ejemplo, empaque y comisiones por ventas).

- OPCIONES PARA PROMEDIAR.

Los productos de bienes automotrices pueden optar por promediar sus costos al calcular el valor de contenido regional. Un productor de un vehículo automotor puede calcular su promedio sobre el ejercicio fiscal, ya sea para todos los vehículos de motor o sólo para aquellos vehículos de motor en una categoría, que son exportados a otras partes del TLCAN. Las cuatro categorías son:

- La misma línea de modelo en vehículos automotrices de la misma clase de vehículos producidos en la misma planta.
- La misma clase de vehículos automotrices producidos en la misma planta.
- La misma línea de modelo de vehículos automotrices.
- Reglas especiales de promedio para CAMI Automotive Inc.

Los productores de los componentes que deben ser rastreados, también pueden promediar sus costos. Un productor puede promediar su cálculo:

- En el año fiscal del productor del vehículo automotriz a quien se venda el bien
- En cualquier periodo trimestral o mensual.
- En su propio año fiscal, si el bien se venda como refacción.

Los productores pueden optar por calcular su promedio por separado, para cualquiera o para todos los bienes vendidos a uno o más productores de vehículos automotrices, o calcular por separado aquellos bienes que se exportan a Canadá, México y/o los Estados Unidos.

- OTRAS DISPOSICIONES.

Las disposiciones sobre acumulación, bienes fungibles y materiales intermedios, pueden emplearse para integrar y

racionalizar los procesos de producción en Canadá, México y los Estados Unidos. Los componentes que están sujetos a rastreo, para automóviles y vehículos ligeros, pueden designarse como materiales intermedios. Sin embargo, los productores no pueden designar como material intermedio a cualquier componente rastreado, para vehículos automotrices, excepto a los automóviles y vehículos ligeros.

- **LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO MEXICANO.**

El TLCAN liberará de manera importante el acceso al mercado mexicano en los productores automotrices, incluyendo:

- La reducción inmediata al 50% de los aranceles en los automóviles para pasajeros, mientras que los aranceles restantes se desgravarán por etapas iguales en un periodo de 10 años;
- La disminución inmediata al 50% de los aranceles en camiones ligeros, con la desgravación de los aranceles restantes en un periodo de 5 años por etapas iguales;
- Los aranceles en todos los demás vehículos, se desgravarán por etapas iguales, en un periodo de 10 años;
- La eliminación inmediata de los aranceles en ciertas autopartes, con aranceles en la mayoría de las demás autopartes, a desgravarse en un periodo de 5 años;
- Las restricciones de la importación de México de autos usados, serán eliminadas entre los años 2009 y 2019.

Productos electrónicos.

* 15

- **REGLAS DE ORIGEN.**

Las reglas de origen para un gran número de productos electrónicos (por ejemplo computadoras, equipo de telecomunicaciones, televisores, maquinas herramientas, semi-

* 15 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFÍA 17, 1994.

conductores) están basadas estrictamente en un cambio arancelario. Este cambio arancelario está estructurado para requerir que los sub-ensambles clave del producto, se produzcan en América del Norte. Cuando sea necesario, los esquemas arancelarios de Canadá, México y los Estados Unidos, serán modificados para adecuar estas reglas de origen.

Los receptores de televisión con un cinescopio de más de 14" de diámetro, pueden considerarse como originarios, sólo si sus cinescopios son producidos o ensamblados en América del Norte.

Otros productos electrónicos pueden originar en una de dos formas: mediante el cumplimiento de un requisito de cambio arancelario o mediante el cumplimiento de un requisito arancelario diferente y un requisito de valor regional. El primer cambio arancelario generalmente es más estricto (requiere que los materiales no originarios sean clasificados en otro capítulo), por lo tanto, no tiene un requisito de valor de contenido regional. El otro cambio arancelario, con frecuencia incluye una transformación de partes en un bien terminado. Debido a que este cambio arancelario alternativo refleja un menor grado de procesamiento, el requisito de valor de contenido regional asegura un contenido regional importante.

Armonización de tasas arancelarias de Nación más Favorecida (NMF)

* 16

Cabe señalar un aspecto novedoso en su género, los tres países armonizarán, en una serie de reducciones escalonadas, sus respectivas tasas arancelarias de nación más favorecida, con computadoras y equipo periférico de computación. Una vez que estén armonizadas las tasas arancelarias para estos artículos, sólo se pagarán los aranceles por los bienes, hasta que ingresen al territorio del TLCAN. Una vez dentro del territorio, estos

*16 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.
SECOFI, MONOGRAFÍA I, 1994.

artículos son considerados originarios y pueden trasladarse entre Canadá, México y los Estados Unidos, sin el pago de aranceles.

Además, en el primer día que el TLCAN entre en vigor, los tres países cambiarán sus tasas arancelarias de nación más favorecida a cero, en casi todos los semi-conductores, piezas de computación y aparatos de red de área local.

Productos Agropecuarios.

* 17

- ACCESO AL MERCADO.

Las disposiciones para los bienes agropecuarios fueron negociadas bilateralmente. Como resultado, se aplican de manera diferente al comercio entre México y los Estados Unidos, respecto del comercio entre Canadá y México. Para el comercio entre los Estados Unidos y Canadá, el TLCAN incorpora las disposiciones del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (TLCAN).

Las negociaciones bilaterales dieron como resultado un diferente tratamiento de acceso al mercado de bienes, entre Canadá, México y los Estados Unidos. La Sección A del Anexo 703.2, del Tratado, se aplica al comercio entre los Estados Unidos y México. México, sustituirá los requisitos de permiso de importación a los productos agropecuarios estadounidenses, ya sea con un arancel-cuota de tarifa arancelaria, o con un arancel común, que será desgravada durante un período de 10 años, a excepción del maíz, frijol seco y leche en polvo, los cuales serán desgravados en un período de 15 años. Las cuotas de importación impuestas de acuerdo con la Sección del Agricultural Adjustment Act de Estados Unidos, en su texto reformado, se reemplazarán con aranceles-cuota para México, las cuales también serán desgravadas en un plazo de 10 años, a excepción de cacahuates, los cuales serán desgravados en un período de 15 años. Las cuotas de importación de productos agropecuarios estadounidenses, permanecerán en vigor para todas las

*17 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFÍA 5, 1994.

importaciones provenientes de países distintos de México, incluyendo las que provengan de Canadá. Las cantidades comprendidas en las cuotas estarán sujetas a un trato libre de aranceles, en tanto que las cantidades en exceso de la cuota, estarán sujetas a un arancel sobre la cuota.

México y los Estados Unidos liberarán gradualmente el intercambio bilateral del azúcar. Ambos países aplicarán aranceles-cuota de efecto equivalente al azúcar proveniente de terceros países, hacia el sexto año después de que el Tratado entre en vigor. Todas las restricciones en el comercio de azúcar entre los dos países, serán eliminadas al final del decimoquinto año del período de transición. Los detalles en las disposiciones especiales relacionadas con el acceso al mercado, para el azúcar, durante el período de transición, se señalan en el Anexo 703.2 Sección A y B.

La Sección B del Anexo 703.2 se refiere al comercio entre Canadá y México. Ambos países eliminarán todas las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio agropecuario, a excepción de aquellas aplicables a los sectores ganadero, avícola y azucarero. Canadá exentará inmediatamente a México de las restricciones de importación, cubriendo trigo, cebada, sus derivados, ganado bovino, ovino y margarina. Canadá y México eliminarán inmediatamente o desgravarán dentro de 5 años, los aranceles en algunos productos frutales y vegetales, en tanto que los aranceles en los productos frutales y vegetales restantes, serán desgravados en 10 años.

• DISPOSICIONES DE SALVAGUARDA.

* 18

Las disposiciones de salvaguarda se incluyeron en el TLCAN para protegerse contra las oleadas de importaciones de determinados productos sensibles, en tanto que se desgravan sus aranceles. Tanto Canadá, como México y los Estados Unidos, pueden solicitar este mecanismo de salvaguarda en la forma de un arancel-cuota para los bienes enlistados en el Anexo 703.3 del

*18 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFÍAS TOMO I. 1994.

Tratado. Esto significa que se permitirá el ingreso de cierta cantidad de importaciones conforme a la tasa arancelaria preferencial del Tratado. Una vez que se alcance este nivel, el país importador puede aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota, la cual deberá ser la menor que resulte entre la tasa de la Nación Más Favorecida (NMF) correspondiente al 1o. de julio de 1991 y la tasa de la NMF vigente.

Los aranceles aplicables a las importaciones que se efectúen dentro de una cuota, se desgravarán en un periodo de 10 años. Sin embargo, no habrá un periodo de desgravación para la tasa arancelaria aplicable al excedente de la cuota, hasta el décimo año de vigencia del Tratado, en el que se eliminarán los aranceles aplicables a las importaciones que se efectúen dentro de la cuota, y los que excedan de la misma. Estas disposiciones de salvaguardar se aplican bilateralmente para el comercio entre Canadá y México, y los Estados Unidos y México.

Para el comercio entre los Estados Unidos y Canadá, la disposición del Tratado bilateral de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, denominada "snap-back" permanecerá en vigor para aquellos productos designados según dicho Tratado. *Snap back* es un mecanismo que permite que los Estados Unidos o Canadá, apliquen un arancel temporal a determinadas frutas frescas y verduras originarias en el otro país e importadas en su territorio, cuando los precios de importación caen debajo de un cierto porcentaje del precio de importación mensual promedio y cuando las hectáreas sembradas del producto agropecuario queden dentro de ciertos límites.

• NORMAS EN MATERIA DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

El TLCAN dispone que cuando México o los Estados Unidos apliquen una medida relacionada con la clasificación, el nivel o la comercialización de un producto agropecuario nacional, proporcionará un tratamiento no menos favorable a los productos similares importados del otro país que sean destinados para su procesamiento.

6. Certificado de origen

* 19

Canadá, México y los Estados Unidos, acordaron establecer un certificado de origen uniforme, para comprobar que los bienes importados a sus territorios califican para el trato arancelario preferencial acordado por el TLCAN.

- **TRATO ARANCELARIO PREFERENCIAL**

Este podrá ser otorgado a los importadores que posean un certificado de origen válido.

- **IDIOMA**

En los tres países, se empleará un certificado de origen uniforme, que será impreso en los idiomas: inglés, francés y/o español. El certificado deberá llenarse en el idioma del país de exportación y los importadores deberán presentar una traducción del certificado a sus autoridades aduaneras, cuando éstas así lo requieran.

- **ALCANCE.**

Un certificado de origen puede cubrir una sola importación, o varias importaciones de bienes idénticos. Los certificados que cubren embarques múltiples, se llaman certificados generales *blanket* y pueden amparar bienes importados durante el período que se señale en el certificado, el cual no podrá ser mayor de 12 meses. Aunque un certificado de origen puede cubrir bienes importados en un período no mayor de 12 meses, seguirá siendo válido para las solicitudes de trato preferencial del TLCAN, efectuadas dentro de cuatro años a partir de la fecha en que se firmó el mismo.

*19 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, GUÍA TLCAN, 1994.

- EJEMPLO

Una máquina hecha en Canadá, califica para el trato arancelario del TLCAN y se exporta con un certificado de origen firmado el 1o. de enero de 1995. El importador estadounidense no declara la máquina para consumo interno, sino en vez de eso, la sujeta a depósito fiscal. El importador no utiliza el certificado de origen y omite solicitar el trato preferencial para la máquina de ingresarla al almacén. Si el importador estadounidense retira la máquina del depósito para su importación el 17 de enero de 1999, no podrá solicitar trato preferencial al retirarla, ya que el certificado tiene más de cuatro años y por lo tanto no es válido.

- ELABORACIÓN DEL CERTIFICADO

El certificado de origen debe ser llenado y firmado por el exportador de los bienes. Cuando el exportador no es el productor de los bienes, podrá llenar el certificado en base a los siguiente:

Bajo conocimiento de que el bien es originario.

Declaración escrita del productor de que el bien califica como originario.

El certificado de origen debidamente requisitado.

- OBLIGACIONES DE LOS IMPORTADORES

El importador que solicite el trato arancelario preferencial del TLCAN, deberá presentar una declaración, con base en un certificado de origen válido, en su poder, al momento de tramitar la documentación relativa a la importación.

La autoridad aduanera del país importador, podrá negar trato arancelario preferencial al bien, si el importador no cumple con cualquiera de los procedimientos aduaneros.

El importador debe conservar los registros referentes a la importación, durante 5 años o por un periodo mayor, según se requiera en su país.

- OBLIGACIONES DE LOS EXPORTADORES.

El exportador o un productor que proporcione un certificado de origen deberá proporcionar una copia de éste a la autoridad aduanera, cuando ésta así lo requiera.

Este debe conservar los registros referentes a la exportación, durante 5 años o por un periodo mayor según se requiera en su país.

El certificado de origen deberá notificarse, a todas las partes involucradas, así como, cualquier cambio que pueda afectar su exactitud o validez.

7. Devolución de aranceles.

* 20

Las disposiciones del TLCAN relativas a las devoluciones de aranceles *drawback* y programas de diferimiento se aplicarán a las mercancías importadas por Canadá o los Estados Unidos, a partir del 1o. de enero de 1996, que se exportan posteriormente a otro país del TLCAN y para bienes importados por México, a partir del 1o. de enero del 2001, que se exporta subsecuentemente a otro país del TLCAN.

- DRAWBACK

Es el reembolso, de todo o parte de los aranceles aduaneros pagados al momento de la importación de un bien o material, que se exporta subsecuentemente.

* 20 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, GUÍA TLCAN, 1994.

Bajo el TLCAN, el monto de los aranceles aduaneros que se podrán reembolsar, exentar o reducir, será la cantidad menor entre el importe total de aranceles aduaneros pagados o adeudados por el bien o material, cuando se importa a un país del TLCAN y el importe total de aranceles aduaneros pagados o adeudados sobre el bien final, en el país del TLCAN al que se exporta.

Ningún país del TLCAN podrá reembolsar, eximir ni reducir cuotas con motivo de la exportación, que se presente en los siguientes casos:

- Impuestos antidumping o cuotas compensatorias.
- Primas que se ofrezcan o recauden derivadas de cualquier sistema de licitación relativo a la aplicación de restricciones cuantitativas a la importación, de aranceles-cuota, o de cupos de preferencia arancelaria.
- Derechos aplicados de conformidad con la sección 22 del United States Agricultural Adjustment Act.
- Aranceles aduaneros, pagados o adeudados sobre un bien importado a su territorio y sustituido por un bien idéntico o similar que sea posteriormente exportado a territorio de otra parte.
- PROGRAMAS DE DIFERIMIENTO DE ARANCELES ADUANEROS *PROGRAMAS DE FOMENTO*.

Los programas de diferimiento de aranceles aduaneros comprenden:

- Zonas libres.
- Importaciones temporales
- Depósitos fiscales
- Maquiladoras
- Programas de fomento

El TLCAN establece un nuevo mecanismo para la exención de los aranceles con respecto a las importaciones de bienes o materiales que se exporten subsecuentemente a otro país del TLCAN bajo cualquiera de los programas de diferimiento de aranceles aduaneros anteriores.

Una vez efectuada la exportación, las mercancías y materiales serán tratados como si hubiesen sido retirados de las aduanas importadoras para consumo interno, por lo que se vuelven exigibles los aranceles aduaneros aplicables.

Los aranceles adeudados se podrán reducir o eximir en una cantidad igual al menor de los aranceles aduaneros pagados o adeudados al momento de la importación y la cantidad total de aranceles aduaneros pagados a otro país de TLCAN en el momento de importar los bienes manufacturados. El solicitante tiene 60 días para presentar esta evidencia satisfactoria. De lo contrario, la administración aduanera del país de exportación cobrará los aranceles. Sin embargo, estos aranceles podrán devolverse si el solicitante presenta oportunamente evidencia satisfactoria conforme a las leyes y disposiciones de cada país del TLCAN.

8. Importaciones temporales.

* 21

El TLCAN obliga a Canadá, México y los Estados Unidos a garantizar la admisión temporal libre de aranceles para cierto tipo de productos importados de otro país del TLCAN.

La entrada libre de aranceles no puede condicionarse a la existencia o disponibilidad de productos competitivos o substitutivos en el país de importación. Además, los productos no tienen que ser originarios de algún país del TLCAN.

*21 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.
SECOFI, GUÍA TLCAN, 1994.

- EQUIPO PROFESIONAL, ARTÍCULOS DEPORTIVOS Y ARTÍCULOS PARA EXHIBICIÓN.

Las personas pueden importar temporalmente los siguientes artículos o bienes libres de impuestos:

- Equipo profesional *HERRAMIENTAS DE TRABAJO*.
- Equipo para la transmisión de prensa, radio o televisión, equipo cinematográfico.
- Artículos para fines deportivos.
- Artículos para exhibición o demostración.

- REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN LIBRE DE IMPUESTOS

- No ser objeto de venta.
- Estén acompañados por un depósito, si no son bienes originarios conforme al Capítulo IV del TLCAN;
- Permanencia en el país de importación hasta la salida de la persona dentro de su calidad migratoria
- Que se importen en cantidad no mayor a las autorizadas.
- Que se importen por un residente o nacional de otro país del TLCAN que solicite admisión temporal;
- Que se utilicen únicamente por la persona que importa el bien, en el ejercicio de la actividad comercial o profesional, o bajo la supervisión personal de ésta.
- MUESTRAS COMERCIALES Y PELÍCULAS PUBLICITARIAS.

También se pueden importar temporalmente libres de aranceles, las muestras comerciales y películas publicitarias, cuyo destino sea:

- Obtener de pedidos de bienes o servicios que se suministren desde otro país;
- No ser objeto de venta ni arrendamiento
- Ser utilizados sólo para demostración o exhibición;
- Se exporten dentro de un plazo determinado
- Se importen en cantidades determinadas al uso que se pretenda hacer de ellos.

9. Reparaciones y alteraciones.

* 22

Los países del TLCAN pueden imponer aranceles aduaneros a bienes que se exportan para su reparación o alteración en otro país del TLCAN, y que posteriormente se retornan. Lo anterior, independientemente del origen de los bienes y de si éstos han sido reparados o alterados en el país exportador.

• BIENES NO SUJETOS A GARANTÍA

Los países del TLCAN pueden, sin embargo, optar por imponer aranceles aduaneros sobre el valor de las reparaciones o alteraciones efectuadas en otro país del TLCAN que no se efectúen de conformidad con una garantía.

Los aranceles aplicables serán las tasa preferenciales del TLCAN, independientemente de si los bienes reparados o alterados son originarios o no.

Canadá impondrá aranceles aduaneros sobre el valor de dichas reparaciones o alteraciones efectuados en México y Estados Unidos, tal como lo dispone el Anexo 307.1 del TLCAN para los bienes de ambos países. México no aplicará aranceles sobre

* 22 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, 1994.

reparaciones o alteraciones efectuadas en Estados Unidos o Canadá. Estados Unidos no aplicará aranceles en reparaciones o alteraciones efectuadas en México, que no estén sujetas a una garantía, pero sí impondrá aranceles aduaneros en los que se hagan en Canadá.

10. Derechos de Trámite Aduaneros

* 23

- MÉXICO

México eliminará su Derecho de Trámite Aduanero en junio 10 de 1999, para bienes originarios tanto de Canadá, como de Estados Unidos, sin existir etapas previas.

- CANADÁ

No tiene el pago de Derecho de Trámite Aduanero

- ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

A los bienes originarios de Canadá que califiquen según las reglas de mercado, estarán exentos del Derecho de Trámite Aduanero, llamado, *Merchandise Processing Fee*, a partir del 1o. de enero de 1994.

Con respecto de los bienes originarios de México que califiquen el Derecho de Trámite Aduanero se eliminará en junio 30, de 1999, sin previas etapas.

*23 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, 1994.

11. Cuotas Compensatorias y Antidumping.

* 24

Bajo el TLCAN, Canadá, México y Estados Unidos mantienen el derecho de aplicar sus propias leyes en materia de cuotas compensatorias y antidumping.

El Tratado también establece un mecanismo para paneles binacionales independientes, para revisar las determinaciones finales de cuotas compensatorias y antidumping por autoridades administrativas en cada país. Los particulares que deseen impugnar una decisión administrativa respecto a los bienes de otro país del TLCAN, pueden pedir que se establezca un panel. En tales casos, el proceso de establecimiento sustituirá la instancia de revisión interna del país en que se efectúen las decisiones administrativas.

Un panel binacional decidirá si la resolución de cuota compensatoria o antidumping se efectuó de conformidad con las leyes internas del país importador o no. Si un panel binacional considera que se cometió un error en la determinación de cuota compensatoria o antidumping, puede remitir la decisión al organismo gubernamental adecuado para su revisión. Las decisiones adoptadas por el panel son finales y no pueden ser impugnadas en un tribunal interno. Adicionalmente, el Tratado establece mecanismos de salvaguarda diseñados para garantizar la integridad del proceso ante el panel.

• EJEMPLO

Un exportador mexicano desea impugnar una determinación final emitida por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de América en un panel binacional, el exportador mexicano debe presentar su queja ante la oficina de SECOFI correspondiente. El gobierno de México a la vez, puede pedir que el panel binacional efectúe una revisión en nombre del exportador mexicano.

* 24 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, 1994.

12. Operaciones de Ensamble *Maquiladoras*

* 25

Muchas de las importaciones que efectúa Estados Unidos de América con respecto a las operaciones de ensamble, efectuadas en México y Canadá se las declaran bajo la fracción arancelaria 9802.00.80 del sistema armonizado, que establece una reducción arancelaria para artículos ensamblados total o parcialmente en el extranjero. El arancel para dichos bienes se calcula sobre el valor total del bien, menos el costo o valor de los componentes estadounidenses.

Al igual que México tiene el Decreto especial para empresas Maquiladoras de Exportación, los Estados Unidos de América, tienen un tratamiento preferencial para los llamados programas de ensamble. Y por tanto todos los bienes que retornan bajo estos mecanismos tienen un tratamiento preferencial.

- SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS. (ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

Los bienes de México que cumplan con los requisitos del sistema generalizado de preferencias, (SGP) pueden continuar entrando libres de aranceles a los Estados Unidos hasta el 30 de septiembre de 1994, la autorización no se extiende más.

- TARIFA PREFERENCIAL GENERALIZADA (CANADÁ)

Cada uno de los diferentes esquemas arancelarios preferenciales, tiene sus propias reglas de origen. Es posible que los bienes exportados de México, que no puedan considerarse como originarios según el TLCAN, puedan seguir siendo elegibles para la Tarifa Preferencial Generalizada (TPG) al ser importados a Canadá. Sin embargo, conviene aclarar que el TPG es independiente del TLCAN y que Canadá no tiene obligación alguna de continuar con tales beneficios.

*25 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.
SECOFI, MONOGRAFÍA 18, 1994.

• **TARIFA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF)**

Por lo general, el TLCAN no afectará las tasas arancelarias de nación más favorecida (NMF), es decir, cada país continuará fijando aranceles sobre los bienes que no correspondan al TLCAN como se hacía en el pasado los productos elaborados en Canadá, México y/o los Estados Unidos que no califiquen para el trato preferencial del TLCAN también continuarán estando sujetos a las tasas arancelarias de NMF (o en el caso de productos mexicanos, a las tasas del SGP o TPG).

En ciertos casos, los países del TLCAN no armonizarán sus tasas de NMF, harán una reducciones por etapas, a las tasas arancelarias de Nación Más Favorecida (NMF) sobre computadoras y equipos periféricos. Una vez armonizadas las tasas arancelarias de estos artículos, se pagarán únicamente al entrar en el territorio del TLCAN. Una vez dentro del territorio del TLCAN, estos artículos pueden circular libremente.

Capítulo XII La Unión Europea, México y el TLCAN

Capítulo XII La Unión Europea, México y el TLCAN

1. Regionalización del Mundo

La economía de los países, a través de la tendiente libertad de restricciones, iniciada a en la época de la postguerra, y con la continuidad del organismo internacional llamado GATT, a creado que el mundo entero se divida en regiones de comercio.

La regionalización de mercados, es prueba de la existencia de la gran organización de la Unión Europea, del hoy en día Tratado de Libre Comercio de América del Norte, del la llamada Cuenca del Pacífico y de otras agrupaciones de mercado en el las diferentes polaridades del mundo.

La formación de regiones de mercados en el mundo, irán creciendo a medida, que se supriman las barreras en el comercio de toda índole. A esto hay que enfrentar los problemas que emergen de la habilidad de los Estados Unidos de América, que siempre tienen forma de frenar las importaciones con medidas hechas especiales, de carácter no arancelario

* 1

2. Diferencia Entre Tratados

Desde el principio del debate sobre el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica *TLCAN*, muchos lo han comparado con el de la Comunidad Europea *CE*. Sin embargo, las diferencias teóricas y prácticas entre ambos Tratados son muy significativas. Si bien los tipos de agrupamiento presentan los mismos arreglos generales en lo que se refiere a las preferencias, se distinguen tanto por su finalidad misma como por los campos que cubren.

* 1 WIENTRAUB SIDNEY. MATRIMONIO POR CONVENIENCIA, INTEGRACIÓN O DIVORCIO DE ECONOMÍAS. ED. DIANA, 1994.

En forma breve, el de Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, difiere del de la Comunidad Europea por la hipótesis de que en el primero, el libre comercio es el elemento único y suficiente de la negociación. Tres aspectos esenciales marcan la diferencia entre ambos Tratados:

1. **La Comunidad Económica** es un mercado común que incluye el libre comercio y la unión aduanera. Esta e su forma más amplia permite el tránsito tanto de mano de obra como de capital sin obstáculo alguno.

Los Estados miembros del Mercado Común deciden juntos las tarifas a imponer a los productores procedentes de terceros países y mantienen entre sí , un régimen preferencial para los productos que provienen y circulan entre el Mercado Común.

El Tratado de Libre Comercio, en cambio consiste en la disminución o supresión de aranceles entre los países miembros, pero cada uno se mantiene autónomo en sus relaciones con terceras naciones. Además, algunos rubros no están incluidos en el tratado, como lo que toca a la propiedad intelectual, los servicios o los flujos de inversiones.

En resumen, dentro del Tratado de Libre Comercio se mantienen las economías nacionales de los socios, mientras que las de la Unión Europea, en acatamiento del tratado de Masstricht convergerían cada vez más. Convergencia que se reflejará, hacia fines del siglo, en la emisión de una moneda única, el *ECU*.

La pérdida de autonomía de las economías nacionales es compensada con una mayor coordinación y con la eliminación de los costos cambiarios entre los países miembros de la Unión Europea.

2. **Soberanía**, las instituciones europeas como el Ejército, el Parlamento y el Tribunal Judicial tienen una soberanía otorgada por los Estados miembros de la Unión Europea, a quienes obligan las decisiones de éstas. Las leyes que elabora el Consejo Europeo deben ser integradas en sus legislaciones

internas. El Tratado de Libre Comercio, no incluye este tipo de armonización.

3. **Unión Europea**, trata de armonizar también las leyes de los países miembros en materia fiscal, empresarial, bancaria, de estándares de salud y seguridad, etcétera. Y la Corte Europea de Justicia promueve jurisprudencia en estas materias y trabaja para solucionar los litigios. El Tratado de Libre Comercio no incluye este tipo de armonización.

Los efectos del Tratado de Libre Comercio sobre las relaciones entre la Unión Europea y México, serán tanto económicas como comerciales y se prevé que incidirán también sobre las relaciones de inversión entre ambas partes.

Se puede considerar que ésta regionalización de mercado en el Tratado de Libre Comercio, garantizará la estabilización económica de México y conferirá mayor seguridad al mercado, atrayendo aún más la inversión extranjera directa.

La Unión Europea es actualmente la segunda fuente de inversión para México, situación que se acentuará en el espacio del tiempo.

Las inversiones de la Comunidad Europea, que entrarán al país, serán más importantes en medida que se realice la hipótesis de que la estructura económica y comercial del TLCAN no se convertirá en una fortaleza cerrada.

* 2

3. México y el GATT

También tenemos, el marcado perfil de la Organización Mundial de Comercio *OMC*, como uno de los resultados más importantes de la Ronda de Uruguay. Este nuevo organismo sustituye al *GATT*, con una competencia mucho más amplia. Las reglas del mercado mundial, con los nuevos cambios que se pronuncian deberán de fortalecer la posición de América Latina.

En una palabra, la *OMC* será el *GATT* transformado y mejorado, ya que completa la tarea de regulación que se empezó en 1947, al no entrar en vigor la Organización Internacional de Comercio que había adoptado la conferencia de la Habana. Y en su lugar quedo el *GATT*, que como todo organismo ha sido criticado, y también tiene un empiezo y un fin.

* 3

4. México ante la Unión Europea

Los países de la Unión Europea y México mantienen desde hace ya muchos años relaciones culturales e históricas muy profundas. Comparten los mismos valores y aspiraciones culturales, sin embargo fue necesario esperar hasta la década de los 80 para que pudiera establecerse una cooperación más concreta, que destaca los beneficios de este patrimonio común.

Desde que México inició su profundo proceso de estabilización macroeconómica y reforma estructural, la Unión Europea demostró con entusiasmo un gran interés por este país, que tuvo como resultado la firma de un segundo acuerdo marco de cooperación entre ambas partes, que actualiza en su marco legal el suscrito en 1975.

*3 SELA, SECRETARIA PERMANENTE. CARACAS VENEZUELA, 1994

Después de 15 meses de intensas negociaciones, se suscribió, el 26 de abril de 1991, en Luxemburgo, el nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, el más ancho y largo que la CE haya suscrito con país alguno de América Latina y Asia. Este Acuerdo cuenta con una cláusula evolutiva que permite incrementar los niveles de cooperación en sectores específicos.

Con México, la UE mantiene lo que denomina "cooperación económica": la producción de actividades de interés mutuo, en la que resalta la participación del sector privado.

La importancia que en los últimos años ha cobrado la relación UE-México se vio reflejada en las visitas hechas por funcionarios y Presidentes de ambos países.

En lo que se refiere al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Unión Europea considera que sus consecuencias serán globalmente positivas, a pesar de que prevé una ligera disminución en algunas de sus exportaciones.

Será necesario ver a la luz del funcionamiento mismo del TLCAN, cuáles serán las consecuencias de éste para los intercambios UE-México.

* 4

5. La Unión Europea y el TLCAN.

Los vínculos entre la Unión Europea y México son muchos y variados, e incluyen la cooperación en materia de normalización y certificación. En el marco de una economía mundial cada vez más interrelacionada, en donde la eliminación de las barreras a los flujos comerciales internacionales es prioridad, el tema de la calidad resulta de máxima importancia. En 1991 la Comisión Europea comenzó con el gobierno mexicano un programa en esta materia para ser ejecutado en el periodo 91-94, en cuyo marco se han realizado jornadas de sensibilización sobre calidad y certificación en varios estados de la República Mexicana. En fecha próxima apoyará el establecimiento del Instituto Mexicano de Normas.

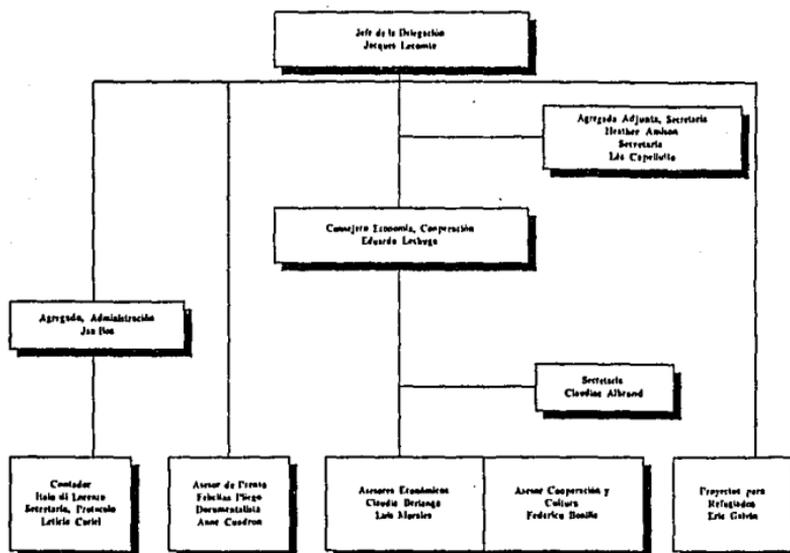
* 4 COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. INFORME ESPECIAL, 1994.

Por último pero no por ello menos importante, está la Magna Reunión Empresarial. CE-México, cofinanciada, a petición de México, por la Comisión Europea, y celebrada en el marco de Europalia México 93. Esta reunión tuvo lugar en Bruselas, Bélgica, el 23 de septiembre de 1993, con la presencia de aproximadamente 200 empresarios europeos y de 50 de sus más importantes contrapartes mexicanos.

* 5

5. Delegación de la Comisión Europea en México

Organigrama de la Delegación de la Comisión Europea de México



BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.
- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.
- CAICEDO CASTILLO J.J DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO ED. BOGOTA. TEMIS, 1988.
- CAICEDO CASTILLO J.J. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO 5o. ED. BOGOTA, TEMIS. 1992.
- CAPITANT HENRI. VOCABULARIO JURÍDICO. BUENOS AIRES 1986.
- CARTA DE LA HABANA. GINEBRA SUIZA, 1948.
- CDI DIRECCIÓN DE ORGANISMOS INTERNACIONALES, 1988
- CHRISTOPHER CHASE DUNN. GLOBAL INFORMATION, STRUCTURES OF THE WORLD-ECONOMY, ED. BASIL BLACKWELL, 1991.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. INFORME ESPECIAL, 1994.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. INFORME ESPECIAL, 1994.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES, LUXEMBURGO, 1994.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA, INFORME UE. 1994
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA. PUBLICACIONES DIVERSAS. MÉXICO, 1994.

- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA .
INFORME ESPECIAL, MÉXICO. 1994
- DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. REAL
ACADEMIA, MADRID, 1956.
- ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA ED. ARGENTINA
BUENOS AIRES, 1969.
- EUROPEAN POLITICAL COOPERATION DOCUMENT.
EUROPEAN COMMUNITIES, LUXEMBURGO, 1994.
- FORO DE CONSULTA SOBRE LAS RELACIONES DE
MÉXICO CON EL MUNDO, ED. CAM. SEADO, 1991.
- GARCÍA DE CORTÁZAR FERNANDO Y LORENZO
ESPINOSA JOSÉ M., HISTORIA DEL MUNDO ACTUAL
1945-1989, ED. ALIANZA UNIVERSIDAD, MADRID.
1990.
- GARRIDO RUIZ ABEL. CAMARA NACIONAL DE
COMERCIO.
- GATT, PRESS RELEASE. INFORMACIÓN DIVERSA,
1986
- GATT, INSTRUMENTOS BÁSICOS, GINEBRA, 1987
- GATT, INSTRUMENTO BÁSICO. GINEBRA, 1990.
- GATT, PRESS RELEASE DIVERSA INFORMACIÓN.
GINEBRA, 1990
- GATT, SEGUNDA SESIÓN DE COMITÉ PROPUESTO,
GINEBRA 1984
- GENERAL AGREEMENT ON TARIFS AND TRADE
BASIC DOCUMENTS. GENEVE 1990.

- GONZALEZ CARRANCA J.L. ANÁLISIS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO, ASOCIACIÓN NACIONAL DE ABOGADOS. MÉXICO, 1990.
- GRAHAM THOMAS, THE IMPACT OF THE ROUND AGREEMENTS ON M.S. EXPORT COMPETITIVENESS. CENTRE FOR STRATEGIC AND INTERNATIONAL STUDIES, SIGNIFICANT ISSUES. GEORGETOWN UNIVERSITY, WASHINGTON, D.C. 1991.
- LA UNIFICACIÓN EUROPEA, NACIMIENTO Y DESARROLLO DE LA COMUNIDAD EUROPEA, OFICINA DE PUBLICACIONES. LUXEMBURGO, 1993.
- LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN EL MERCADO ÚNICO. DOCUMENTACIÓN EUROPEA. OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES. LUXEMBURGO, 1994.
- LA REALIZACIÓN DEL MERCADO INTERIOR. OFICINA DE PUBLICACIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA. LUXEMBURGO, 1993.
- LA UNIFICACIÓN EUROPEA NACIMIENTO DE LA COMUNIDAD EUROPEA, OFICINA DE PUBLICACIONES DE LA COMUNIDAD, LUXEMBURGO, 1992
- LA UNIÓN EUROPEA Y LA COMUNIDAD EUROPEA. SIGLO XXI, MADRID, 1989
- LAS INSTITUCIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA. OFICINA DE PUBLICACIONES EUROPEAS, LUXEMBURGO, 1993.
- LEKACHMAN ROBERT. ECONOMIST AT BAY. ED. MCGRAW-HILL, NEW YORK. 1992.
- LORETTA ORTIZ A. DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO ED. HARLA, México 1989.
- MIAJA DE LA MUELA A. INTRODUCCIÓN AL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO. ED. Madrid, 1970.

- NECICLOPEDIA SALVAT DICCIONARIO. ED. SALVAT BARCELO-NA ESPAÑA , 1971.
- NEW YORK TIMES. PRESIDENTE HARRY S. TRUMA, 1950.
- PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION DEL 22 DE NOVIEMBRE DE 1985.
- PUBLICO ED. PORRUA , 1986.
- QUEROL VICENTE, NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTI-LATERALES. ESCUELA LIBRE DE DERECHO. 1991.
- RIVERO OSVALDO, NUEVO ORDEN Y EL DERECHO INTERNA-CIONAL PARA EL DESARROLLO. CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DEL TERCER MUNDO, MÉXICO, 1990.
- SEARA VAZQUEZ, M., DERECHO INTERNACIONAL
- SELA, SECRETARIA PERMANENTE. CARACAS VENEZUELA, 1994
- SEPÚLVEDA CESAR DERECCO INTERNACIONAL PÚBLICO ED. PORRÚA. MÉXICO, 1974.
- SOENSEN MARX, MANUAL DE DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO ED. FONDO DE CULTURA ECONÓMICO. MÉXICO, 1973.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFÍAS TOMO II. 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFIA 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFIA 17, 1994.

- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFIA 1, 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFIA 5, 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFIAS TOMO I. 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, GUIA TLCAN, 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, 1994.
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. SECOFI, MONOGRAFIA 18, 1994.
- UN ESPACIO FINANCIERO EUROPEO. LUXEMBURGO, 1993.
- UN GRAN MERCADO SIN FRONTERAS, DOCUMENTACIÓN EUROPEA. OFICINA DE PUBLICACIONES. LUXEMBURGO, 1993.
- ÚNION POLÍTICA. DICTAMEN DE LA COMISIÓN, LUXENBURGO 1994
- WALDMANN PETER Y ULRICH ZELINSKY, AMÉRICA LATINA SÍNTESIS HISTORIA Y POLÍTICA, ED. HERDER, BARCELONA 1992.
- WIENTRAUB SIDNEY. MATRIMONIO POR CONVENIENCIA, INTEGRACIÓN O DIVORCIO DE ECONOMÍAS. ED. DIANA, 1994.