

2471

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Derecho



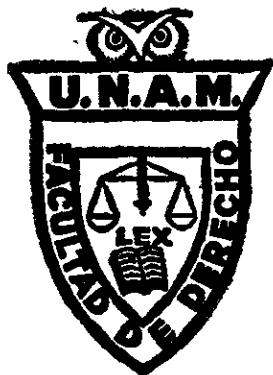
El artículo XXIV del Acuerdo General
sobre Aranceles Aduaneros y comercio:
repercusiones de su aplicación.

T E S I S

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN DERECHO

presenta

JAQUELINE KUTTLER HERRERA



ASESOR: DR. RUPERTO PATIÑO MANFFER

298127

México, D.F., agosto de 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



**FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE
EL COMERCIO EXTERIOR**

L.09/2001

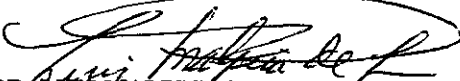
**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ
DIRECTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACION
ESCOLAR DE LA U.N.A.M.
P R E S E N T E**

Me permito informarle que la tesis para optar por el grado de Licenciatura, elaborada por la pasante de Derecho **JAQUELINE KUTTLER HERRERA**, en este Seminario, bajo la dirección del **DR. RUPERTO PATIÑO MANFFER**, quien la autorizó en escrito de 13 de agosto del año en curso denominada "**EL ARTICULO XXIV DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO: REPERCUSIONES EN SU APLICACION**", satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el Funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional.

Sin otro particular por el momento, reciba un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Ciudad Universitaria, México, D.F. a 5 de septiembre de 2001.


DR. LUIS MALPICA DE LAMADRID
Director del Seminario

Dedico el presente trabajo con todo mi cariño y profundo agradecimiento a mis padres María Luisa y José al igual que a mi hermana Janine, quienes me impulsaron con su amor y confianza en todo momento y me brindaron todos los recursos necesarios para concluir mi carrera; así como a la persona que ha permanecido a mi lado apoyándome con su infinito amor, a lo largo de los últimos años y a quien amo infinitamente también, gracias por todo Carlos.

***“Sabido es que quienes oyen, no a mí, sino
a la razón coincidan en que todo es uno”.***
Heráclito.

Introducción

Es en la primera mitad de este siglo cuando comienza la consolidación de el fenómeno hoy conocido como globalización económica, con la introducción del modelo económico en los Estados Unidos de Norteamérica, de la producción en serie, la estandarización, y el comercio de exportación, que comienza en la industria automotriz y posteriormente trasciende a otras ramas industriales.

En este mismo período, tiene lugar la creación de la Organización de las Naciones Unidas (O.N.U.), en el año de 1945 y la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (A.G.A.A.C. o G.A.T.T.) en 1947, lo cual favorece enormemente al proceso de globalización económica al que nos referimos.

Es necesario también, hacer referencia dentro de este contexto, a las ideas del presidente estadounidense Franklin Delano Roosevelt, quien sostenía que para mantener la paz mundial, era necesario garantizar el crecimiento y la justicia económica; para lo cual propuso la creación de tres organismos trascendentales dentro del proceso de globalización económica, que son el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y la Organización Mundial de Comercio.

II

En virtud de que el concepto de globalización, es mucho muy amplio, en este trabajo de investigación, me referiré únicamente a lo que concierne a la globalización en su aspecto económico. Partiendo de lo anterior, dentro de la globalización económica, existen tres conceptos fundamentales, que son el capital, el comercio y las finanzas; de los cuales en esta investigación sólo se trabajará en torno al segundo elemento que es el comercio.

Desde el año de 1947, a raíz de la fundación del G.A.T.T., se inició una lucha por hacer efectiva la libertad de comercio (en aquel entonces muy restringida a causa del proteccionismo existente en la mayor parte de los países del mundo) con el derrumbamiento de trabas arancelarias o al menos, su disminución.

El G.A.T.T., *de facto* constituyó una organización internacional que regía en materia de comercio entre los miembros que habían suscrito el acuerdo; sin embargo, esta organización tenía un carácter provisional, y funcionaría de este modo, hasta en tanto se creara una Organización Mundial del Comercio; lo cual se hace posible a la culminación de la Ronda Uruguay que comenzó en el año de 1986 y que se considera la mayor negociación comercial que se haya llevado a cabo en la historia y a su termino en 1994 se logra la creación de la Organización Mundial de Comercio (O.M.C.) que entraría en vigor el primero de enero de 1995.

III

Por otra parte, casi de manera simultánea se va desarrollando un proceso de integración de las economías de diversos países, llevando esto a la formación de bloques económicos regionales.

Estos procesos de integración parten de la suscripción de un tratado para crear zonas de libre comercio y posteriormente los lazos de integración pueden hacerse cada vez más estrechos.

Dada la importancia de este fenómeno, dentro del texto del GATT de 1994 en particular en su artículo XXIV se crea una excepción de aplicación de la cláusula de la nación más favorecida cuando se otorgan preferencias arancelarias superiores a aquellos países con quienes se tienen celebrados tratados para la creación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras. Sin embargo el número de los tratados de libre comercio celebrados al amparo de este artículo XXIV del GATT ha crecido de manera desmedida, de tal suerte que la gran mayoría de las operaciones de comercio internacional se realizan bajo la normatividad de algún tratado de libre comercio y muy pocas operaciones se realizan bajo los términos de la O.M.C.

De acuerdo con lo anterior, considero que el campo de aplicación de los tratados de la O.M.C. se ha reducido de manera considerable y ya que el proyecto que para ella se planteaba era de suma importancia, creo que deberían

IV

hacerse las modificaciones necesarias para que dicha organización regule las relaciones comerciales entre los Estados miembros, así como entre los bloques regionales que se han creado de conformidad con el citado artículo XXIV, para el efecto de contar con un organismo imparcial para la solución de controversias ya no sólo entre países, sino entre regiones.

Se eligió este tema en virtud de las crecientes apertura e interdependencia comercial que existen en la actualidad entre los países del mundo.

Me parece que la creación de la Organización Mundial de Comercio es de suma importancia, ya que ésta constituye el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen al comercio entre los países, y con ella se favorece aún más el intercambio de servicios y mercancías en el mundo, protegiendo además los aspectos relacionados con la propiedad intelectual, con lo que se logra que la Organización Mundial de Comercio regule una amplia gama de factores vinculados con el comercio internacional de una forma completa e integral, es por ello que las ventajas que ofrece deberían aprovecharse también por los bloques comerciales que se han formado por los países miembros, en lugar de reducir tanto su campo de aplicación.

Con la presente investigación trato de elaborar un análisis acerca del fenómeno de la creación de la Organización Mundial de Comercio, vinculando el mismo con los procesos de globalización y regionalización de la economía, y

del mismo modo destacar la importancia que tiene como marco internacional común para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales entre sus miembros, atendiendo principalmente al contenido de el artículo XXIV del GATT de 1994, así como a la relación que guarda éste con el comercio regional.

Este trabajo de investigación se divide en cinco capítulos en los que se pretende:

1. Conocer el marco histórico de la Organización Mundial de Comercio.
2. Conocer los principios fundamentales que rigen los Acuerdos de la O.M.C.
3. Conocer algunas de las teorías existentes en torno a la integración económica.
4. Hacer un análisis completo del artículo XXIV del GATT de 1994 así como del entendimiento correspondiente.
5. Determinar si se ha abusado de el uso de la excepción contenida en al artículo XXIV del GATT.

Capítulo I

Marco Histórico de la Organización Mundial de Comercio y del Comercio Regional

1.1. Concepto de globalización económica.

En los últimos años hemos escuchado el término "globalización" con mayor frecuencia, y no sólo eso, ahora pareciera que todos tenemos la percepción de que el mundo se hace más pequeño, mientras que la economía crece y la tecnología se desarrolla en la búsqueda de mayor eficiencia en lo que a producción se refiere así como de menores costos y de mercados mayores; dado a que este fenómeno se ha desarrollado en gran medida. En virtud de esto, considero necesario comenzar por tratar de establecer una definición de globalización.

Algunas posibles definiciones para este término pueden ser:

"Globalización, concepto que pretende describir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socio-económicas o culturales. Surge como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-culturales."¹

¹ "Globalización," Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000. © 1993-1999 Microsoft Corporation.

"Globalisation (sic) refers to the multiplicity of linkages and interconnections between the states and societies which make up the present world system. It describes the process by which events, decisions, and activities in one part of the world come to have significant consequences for individuals and communities in quite distant parts of the globe. Globalisation (sic) has two distinct phenomena: scope (or stretching) and intensity (or deepening). On the one hand, it defines a set of processes which embrace most of the globe or which operate worldwide; the concept therefore has a spatial connotation. On the other hand, it also implies an intensification in the levels of interaction, interconnectedness or interdependence between the states and societies which constitute the world community. Accordingly, alongside the stretching goes a deepening of global processes. Far from being an abstract concept, globalisation (sic) articulates one of the more familiar features of modern existence. Of course, globalisation (sic) does not mean that the world is becoming more politically united, economically interdependent or culturally homogeneous. Both its scope and intensity is highly differentiated in its consequences."² *

De lo anterior podemos desprender que la globalización es un proceso sumamente complejo, el cual tiende a la unificación de las naciones para crear un sistema global con cierto grado de uniformidad dentro del cual puedan

2 PETRELLA, Riccardo. "Globalization and internationalization. The dynamics of the emerging world order". Verlo en *States against markets. The limits of globalization*. Ed Routledge, New York, U.S.A., 1996. p.p. 64 - 66.

* Globalización se refiere a la multiplicidad de enlaces e interconexiones entre los estados y las sociedades los cuales constituyen el actual sistema mundial. Describe el proceso por el cual acontecimientos, decisiones y actividades en una parte del mundo vienen a tener consecuencias significativas para individuos o comunidades en partes del globo completamente distintas. La globalización tiene dos distintos fenómenos: el alcance (o extensión) y la intensidad (o profundidad). Por una parte define una serie de procesos los cuales abrazan gran parte del globo u operan mundialmente; el concepto por lo tanto tiene una connotación espacial. Por otra parte, también supone una intensificación en los niveles de interacción, interconexión e interdependencia entre los estados y sociedades que constituyen la comunidad mundial. En consecuencia, a lado de la extensión corre la profundidad de los procesos globales. Lejos de ser un concepto abstracto, la globalización expresa uno de los rasgos más conocidos de la vida moderna. Desde luego, globalización no significa que el mundo se vuelve más políticamente unido, económicamente interdependiente o culturalmente homogéneo. Ambos, su alcance e intensidad son sumamente diferentes en sus consecuencias. T.L.A.

interactuar de una manera más sencilla, en virtud del acercamiento político, así como del creciente intercambio cultural y económico existente entre ellas.

Este proceso ha influenciado de forma significativa las relaciones comerciales y económicas en todo el mundo, generando como consecuencia algunos cambios en estos aspectos; en este sentido podemos precisar que la globalización económica se caracteriza principalmente por:

- Globalización de los mercados financieros. Lo cual se ve reflejado en la movilidad internacional de capital, el aumento de fusiones y escisiones entre empresas y la desregulación de mercados financieros.
- La internacionalización de mercados y estrategias empresariales. En este aspecto es notable la integración de las actividades empresariales en una escala mundial, la búsqueda global de componentes y alianzas estratégicas así como el establecimiento de operaciones integradas en diversas partes del mundo, incluso en lo relativo a investigación y desarrollo.
- La difusión internacional de tecnología. El aumento de la tecnología de la información y las telecomunicaciones facilita el crecimiento de las cadenas globales dentro de una misma empresa o entre empresas distintas.
- La transformación de patrones de consumo en productos culturales susceptibles de comercializarse en todo el mundo. Existe una transferencia de modelos de vida predominantes donde se adquieren

diversos patrones de consumo; dentro de este proceso los medios de comunicación juegan un papel relevante.

- La internacionalización de la capacidad regulatoria de los Estados nacionales dentro de un sistema político y económico de carácter global. Se percibe una disminución en los papeles que juegan los gobiernos nacionales, intentando diseñar una nueva generación de reglas e instituciones para un gobierno de carácter global.
- La disminución de las atribuciones de los gobiernos nacionales en el establecimiento de reglas para el gobierno global. Los Estados centran su atención en el análisis de la integración de sociedades mundiales dentro un sistema global político y económico guiado posiblemente por un poder central.

1.2. Consolidación de la globalización económica.

En el intento de explicar el proceso de globalización no podemos dejar de lado las ideas que originan el sistema capitalista, pues es en el seno de éste donde se desarrolla este proceso.

De acuerdo con lo anterior es necesario recordar un poco el pensamiento de Adam Smith, pensador del siglo XVIII cuyas ideas son la base de este sistema. La obra de Smith tiene gran importancia ya que en ella recoge gran parte del conocimiento de sus antecesores.

El pensamiento de Adam Smith está influenciado por los fisiócratas, en particular por Quesnay y Turgot, sin embargo, antes de tener contacto con las ideas de los fisiócratas, Smith, tenía nociones acerca del *laissez -faire, laissez- passer* las cuales se fortalecieron con posterioridad. Este pensador entiende el *laissez -faire, laissez- passer* como la no intervención del Estado en la vida económica en particular en aquello relacionado con la producción, dado que lo considera como un mal administrador en virtud de que no maneja fondos propios; en este orden de ideas, le reconoce sólo tres funciones al Estado:

1.- Administración de Justicia

2.- Defensa del país

3.- Promoción y sostenimiento de instituciones en las cuales la iniciativa privada no tenga interés.

De acuerdo con lo anterior, Adam Smith se muestra como un liberalista, y por ende habla acerca del comercio exterior, al cual concibe como un buen medio para exportar los sobrantes de cada país; se manifiesta en contra del proteccionismo que imposibilita la capitalización del país, ya que considera la existencia de un reparto natural de riqueza entre los países, la cual debe intercambiarse; percibe a las aduanas como instituciones que impiden el aprovechamiento de las ventajas que pueden ofrecer los países extranjeros; y que de hecho pueden nulificar dichas ventajas a través de los impuestos al

comercio, sin embargo llega a justificar la presencia de ciertos impuestos cuando se trata de proteger la industria nacional.

Es con el capitalismo que se abre la puerta al intercambio y a la producción de mercaderías, acelerando su proceso de acumulación, de tal suerte que llega a considerársele como la primera forma económica con capacidad de desarrollo mundial.

Otro pensador al que debe considerarse es David Ricardo quien vivió en el siglo XIX y cuyas aportaciones hicieron evolucionar la ciencia económica de manera importante, sin embargo, para los efectos del presente trabajo sólo consideraré sus teorías en torno al comercio exterior.

David Ricardo es partidario del libre cambio en lo que se refiere al comercio internacional. Sus principales aportaciones en esta materia son, por una parte, el descubrimiento del mecanismo del movimiento de mercancías así como la determinación del papel que juega la moneda en este mecanismo; y por otra la teoría de la ventaja comparativa.

El mecanismo de movimiento de mercancías y el papel que juega la moneda dentro del mismo, puede explicarse de la siguiente manera:

Cuando un país tiene una balanza de comercio desfavorable, es necesario que salga la moneda para cubrir el déficit existente logrando con ello una escasez de la moneda, con lo que se genera un incremento en su valor y una baja en los precios. Lo anterior tiende a complicarse cuando los vendedores empiezan a verse afectados por la baja de precios, entonces es el momento de detener la salida de la moneda y permitir que poco a poco entre de nuevo hasta que se logre con ello el restablecimiento del equilibrio por la corriente inversa.

Este mecanismo de movimiento de la moneda y las mercancías es de vital importancia toda vez que las operaciones de cambio son tan sensibles que toda elevación que sufra la moneda, por pequeña que esta sea estimula las exportaciones y hace disminuir las importaciones.

Por otra parte, la explicación clásica del comercio internacional, tiene como fundamento la teoría de la ventaja comparativa, la cual consiste en la afirmación de que los países se especializan en aquellos bienes y servicios en los cuales tengan menores costos, con lo que obtienen una ventaja. Estas diferencias de costos, de acuerdo con la teoría de David Ricardo, se deben a las tecnologías distintas que existen en cada país; no obstante, actualmente, la ventaja comparativa se explica de manera un poco diferente, ya que las diferencias en los costos se deben a las distintas dotaciones de trabajo y capital, de tal manera que un país con mucha mano de obra y poco capital se especializará en productos que requieran mucha mano de obra (intensivos de

trabajo); y los países que cuenten con mucho capital y poca mano de obra, se especializarán en bienes que para su producción se necesita de bastante capital (intensivos de capital); generándose así un necesario intercambio de bienes y servicios.

De este modo he tratado de exponer de manera muy general las principales ideas que dieron origen al sistema económico que rige prácticamente en la mayor parte del mundo y bajo el cual se ha desencadenado este proceso de globalización a que me refiero, el cual se ha desarrollado de manera extraordinaria desde la Segunda Guerra Mundial.

En las últimas décadas, en particular desde finales de la Segunda Guerra Mundial en 1945, se ha producido un gran crecimiento económico, a la par de un consecuente aumento del comercio internacional en todo el mundo.

En este período es destacada la participación del presidente estadounidense Franklin Delano Roosevelt, quien consideraba que el orden mundial de la posguerra constaba de tres elementos que eran: seguridad colectiva, cooperación económica y derechos humanos; los cuales encontraron cabida en la Carta de las Naciones Unidas, y tienen una expresión concreta en las instituciones de carácter mundial y regional vigentes hoy en día.

De acuerdo con Roosevelt, la Segunda Guerra Mundial fue causada en parte por el desorden monetario, el desempleo masivo, y la desesperación económica; motivos que llevaron al poder a Mussolini y Hitler. En consecuencia Roosevelt consideraba que había que dar prioridad a sentar las bases económicas de la paz, lo cual se lograría garantizando niveles altos de empleo, comercio, crecimiento y justicia económica mientras que los gobiernos desempeñaban un papel activo y trabajaban conjuntamente a través de nuevas organizaciones internacionales. En particular, Roosevelt hablaba de tres organizaciones para un nuevo orden mundial, a saber:

- El Fondo Monetario Internacional.- Encargado de asegurar un sistema de valores de equivalencia estables, pero que pudieran ajustarse, así como la eliminación de controles monetarios en las operaciones corrientes, al igual que una reserva de divisas, con la cual pudiera darse tiempo a los países para ajustar sus problemas con la balanza de pagos sin la necesidad de tomar medidas que tendrían repercusiones desfavorables en su propia economía o en la de otros países.
- El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo.- Su principal función sería la reconstrucción en la posguerra y operaría mediante la emisión de bonos en el mercado privado de capitales.

- La Organización Mundial de Comercio.- Cuya finalidad sería la eliminación de barreras arancelarias, así como de la discriminación comercial.

Las dos primeras se alcanzaron con los acuerdos de Bretton Woods, New Hampshire, en el año de 1944, un poco antes de la aprobación de la Carta de las Naciones Unidas en San Francisco.

La tercera, es decir, la Organización Mundial de Comercio, se alcanzó parcialmente con la suscripción de un acuerdo multilateral de comercio, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se negoció en 1947, el cual se convirtió en el instrumento que hizo posibles 50 años de negociaciones para la reducción de los aranceles así como de los obstáculos no arancelarios al comercio y la resolución de controversias internacionales en materia de comercio.

Existen otros organismos especializados que surgieron como consecuencia del liderazgo de Roosevelt son la Organización para la Agricultura y la Alimentación, la Organización Internacional del Trabajo, la Organización Mundial de la Salud, la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), y la Organización de la Aviación Civil Internacional.

Más adelante, en la década de los setentas, se desarrollaron nuevas teorías en torno al comercio internacional, las cuales explican los intercambios entre países, dada la existencia de economías de escala, (aquellos factores que permiten reducir los costos de la producción en la medida en que se aumenta la cantidad del producto total) así como por el comportamiento competitivo de las grandes corporaciones. Es precisamente en esta etapa donde se produjo un cambio en la cantidad de bienes manufacturados provenientes de los países del Sureste asiático (Japón, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong, China, Tailandia, Malasia y Vietnam); ya que las exportaciones de este tipo de bienes, han aumentado de manera sumamente considerable, dando con ello gran importancia al papel que actualmente juegan estos países en la economía mundial.

La principal característica del actual comercio internacional, es entonces, la multilateralidad, que es la que le confiere al comercio internacional, su carácter de fenómeno global. Pues bien, esta multilateralidad no hubiera sido posible, sin la aparición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, al amparo del cual se logró la negociación de importantes reducciones arancelarias así como la eliminación de barreras no arancelarias que obstaculizaban el desarrollo del comercio internacional; y que por ende constituye una pieza clave en el desarrollo del proceso de globalización a que me refiero en el presente trabajo.

1.3. Antecedentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El 14 de Octubre de 1945 fue la fecha en que entró en vigor La Carta de la Organización de las Naciones Unidas, y con el surgimiento de esta organización aparecen organismos especializados en materias específicas del conocimiento humano, los cuales se encuentran regulados por los artículos 57 y 63 de la Carta de las Naciones Unidas, cuyo texto es el siguiente:

Artículo 57. - 1. Los distintos organismos especializados establecidos por acuerdos intergubernamentales, que tengan amplias atribuciones internacionales definidas en sus estatutos, y relativas a materias de carácter económico, social, cultural, educativo, sanitario, y otras conexas, serán vinculados con la Organización de acuerdo con las disposiciones del artículo 63.

2. Tales organismos especializados así vinculados con la Organización se denominarán "los organismos especializados".

Artículo 63. - 1. El Consejo Económico y Social podrá concertar con cualquiera de los organismos especializados de que trata el artículo 57, acuerdos por medio de los cuales se establezcan las condiciones en que dichos organismos habrán de vincularse con la Organización. Tales acuerdos estarán sujetos a la aprobación de la asamblea general.

2. El Consejo Económico y Social podrá coordinar las actividades de los organismos especializados mediante consultas con ellos y haciéndoles recomendaciones, como también mediante recomendaciones a la Asamblea General y a los Miembros de las Naciones Unidas.

Los organismos especializados a que me refiero son:

- La Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).
- La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).
- La Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI).
- El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).
- El Fondo Monetario Internacional (FMI).
- La Corporación Financiera Internacional (CFI).
- La Asociación Internacional de Fomento (AIF).
- La Unión Postal Internacional (UPU).
- La Organización Mundial de la Salud (OMS).
- La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).
- La Organización Meteorológica Mundial (OMM).
- La Organización Marítima Internacional (OMI), antes denominada Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI).
- La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).
- El Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).
- La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

De los anteriores organismos especializados tienen especial importancia para los efectos de este trabajo el Fondo Monetario Internacional y el Banco

Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial los cuales se crearon como consecuencia del convenio de Bretton Woods, el cual fue elaborado en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas que se llevó a cabo del 1° al 22 de julio de 1944.

Por lo que hace al Fondo Monetario Internacional, éste tendría como propósitos el fomento de la cooperación monetaria internacional; fungir como instrumento de consulta y colaboración en problemas monetarios de carácter internacional; favorecer el crecimiento equilibrado y la expansión del comercio internacional; fomentar la estabilidad de los tipos de cambio; colaborar para el establecimiento de un sistema de pagos multilateral para las transacciones corrientes entre los países miembros, así como la eliminación de las restricciones cambiarias que obstaculizaran el desarrollo del comercio mundial; infundir confianza en los miembros, en cuanto a su alcance, a los recursos del Fondo; y reducir la magnitud y duración de los desequilibrios en las respectivas balanzas de pagos de los países miembros.

Por su parte el Banco Internacional del Reconstrucción y Fomento tendría como objetivos brindar ayuda para la reconstrucción y fomento de los países asociados, incluyendo la rehabilitación de las economías que sufrieron trastornos a causa de la segunda guerra mundial; promover la inversión privada en el extranjero así como el crecimiento equilibrado del comercio internacional al igual que el mantenimiento del equilibrio en las balanzas de

pagos; la coordinación de los préstamos hechos por el Banco con los que se hicieron a través de otros conductos; y favorecer una transición fácil de la economía de guerra a la de paz.

De acuerdo con lo anterior, con estos organismos especializados abarcarían, en resumen, tanto el aspecto monetario como el de financiamiento y desarrollo; sin embargo, era necesario un organismo que se encargara de regular las actividades comerciales a nivel internacional.

En virtud de la necesidad de crear este organismo, el Departamento de Estado de los Estados Unidos de Norteamérica dio a conocer en Noviembre de 1945 el documento titulado "Propuestas para una Conferencia Internacional sobre Comercio y Ocupación", documento en el cual se planteaba la necesidad de la cooperación económica internacional; la importancia del empleo y los problemas que de él se derivan. Dentro de este documento se habla ya de la necesidad de crear una Organización de Comercio Internacional para lo cual se incluyó un proyecto que contemplaba los fines que debería de tener dicha Organización, disposiciones generales sobre el comercio, aspectos relacionados sobre aranceles y régimen preferencial, restricciones cuantitativas al comercio, subsidios, temas relacionados con el comercio estatal, control de cambios, excepciones de carácter general y la aplicación territorial de estas disposiciones; abarcando también lo referente a prácticas restrictivas de las

empresas privadas; a posibles acuerdos intergubernamentales sobre mercancías; así como la estructura y funciones de esta organización.

En consecuencia, el Consejo Económico y Social de la ONU convocó mediante una resolución de fecha 18 de Febrero de 1946, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, la cual se llevaría a cabo en la Habana, Cuba; para lo cual se estableció un comité preparatorio, el cual se reunió en la ciudad de Londres en octubre de 1946, para discutir las propuestas contenidas en el documento realizado por el gobierno norteamericano. De esta reunión surgió un proyecto de organización conocido como Proyecto de Londres.

Más adelante este Comité Preparatorio se reunió en Lake Success, en Nueva York del 20 de Enero al 25 de Febrero de 1947 y en esta reunión se obtuvo un nuevo proyecto al que se le conoció como proyecto de Nueva York, y que se diferencia del proyecto de Londres en que este último contenía medidas a favor de los países en desarrollo que ya no se contemplaron en el proyecto de Nueva York.

De Marzo a Agosto de 1947 el Comité Preparatorio se reúne de nuevo, ahora para discutir el proyecto de Nueva York y de esta sesión surgen dos documentos:

1. El Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio;

2. Un proyecto de Carta de Comercio Internacional (Proyecto de Ginebra), mismo que se discutiría en la Habana.

Del 21 de Noviembre de 1947 al 24 de Marzo de 1948 se llevó a cabo en la Habana, Cuba, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, durante la cual se elaboró un tratado internacional al que se le conoce como Carta de la Habana, en el cual se establecieron los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio (OIC).

El 24 de Marzo de 1948 se firmó la Carta de la Habana y con ello se establecería la Organización Internacional de Comercio que tendría como propósito la realización de los objetivos que se anunciaron en la Carta de las Naciones Unidas, en particular el logro de niveles más elevados de vida, trabajo permanente y condiciones de progreso y desarrollo económico y social; para lo cual las partes se comprometieron a promover medidas nacionales e internacionales encaminadas a obtener los siguientes objetivos:

“1. Asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso y demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial.

2. Fomentar y ayudar al desarrollo industrial y al económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en sus comienzos; y estimular la corriente internacional de capitales designados a inversiones productivas.

3. Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos.

4. Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.

5. Capacitar a los países, dándoles mayores oportunidades para su comercio y desarrollo económico, para que se abstengan de adoptar medidas susceptibles de dislocar el comercio mundial, reducir el empleo productivo o retardar el progreso económico.

6. Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos."³

No obstante lo anterior, la Carta de la Habana nunca entró en vigor, principalmente por la falta de apoyo del gobierno norteamericano que se reflejó con la negativa del Senado Norteamericano para su ratificación por el Presidente de los Estados Unidos; esta negativa fue de gran importancia, en virtud de que se había establecido como condición para la entrada en vigor de la carta, el que ésta fuera ratificada por lo menos por los países que participaran en un 85% en el comercio mundial y en ese momento Estados Unidos participaba con más de un 15% de las transacciones mundiales. Sin

³ MALPICA De Lamadnd, Luis. "¿Qué es el GATT?". Ed. Grijalbo. México D.F. 1988. p. 14

embargo, dentro de la segunda sesión del Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, se efectuaron negociaciones multilaterales tendientes a reducir sustancialmente los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, así como la eliminación de preferencias sobre una base recíproca y mutuamente ventajosa. En esta primera Conferencia de Aranceles que se llevo a efecto el 10 de Abril de 1947 en Ginebra, Suiza, se negociaron cerca de 45,000 productos por 23 países; estas negociaciones terminaron el 23 de Octubre de 1947 y pasaron a formar parte de un tratado multilateral llamado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio AGAAC (General Agreement on Tariffs and Trade GATT); el cual se aplicaría de manera provisional en tanto entraba en vigor la Carta de la Habana y para ello se elaboró un protocolo para su aplicación provisional, cuyo texto así como el del Acuerdo General formaron parte del Acta Final de la Segunda Sesión del Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, la cual se firmó en Ginebra, Suiza el 30 de Octubre de 1947.

Dado de que la Carta de la Habana no entró en vigor, el GATT sustituyó a la Organización Internacional de Comercio (OIC) y entró en vigor a titulo provisional el 1° de Enero de 1948.

1.4. El GATT y la OMC.

1.4.1. Instrumentos jurídicos por los que se crearon

En lo que se refiere al GATT, como se mencionó en el apartado anterior, en la segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia Internacional de Comercio y Empleo se elaboró un documento que podía considerarse como un código de comercio internacional y que se conoció como Carta de la Habana; esta carta planteaba una interdependencia y solidaridad activa en materia de intercambios mercantiles, favoreciendo un desarrollo equilibrado y armónico entre los países de la comunidad internacional de aquel entonces. Al carecer del apoyo de los Estados Unidos, el proyecto contenido en la Carta de la Habana perdió fuerza y no entró en vigor, sin embargo paralelamente a las negociaciones de la carta, se realizó una negociación arancelaria multilateral en el período comprendido entre Abril y Octubre de 1947; en la cual 23 países disminuyeron sus aranceles de manera importante; en este contexto, los países que formaron parte de la negociación (Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceilán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Rhodesia del Sur, Reino Unido, Siria y Sudáfrica) deciden que entre en vigor la parte comercial de la Carta de la Habana; a esta parte se le conoce con el nombre de Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comerciales (GATT), el cual comenzaría a funcionar provisionalmente en tanto que la Carta de la Habana y su Organización Internacional de Comercio (OIT) entraban en vigor; para este

efecto se suscribió el Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, cuyo documento original se depositó en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

El Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el documento por el cual surge el compromiso por parte de los Gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica, Canadá, República Francesa, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de los Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y los Estados Unidos de América, para aplicar provisionalmente a partir del 1° de Enero de 1948 ó después de un plazo de 30 días contados desde la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas recibiera la notificación de la decisión de estos Gobiernos, de aplicar el Acuerdo General en los siguientes términos: las partes I y III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y la parte II del mismo en la medida en que fuera compatible con la legislación que en aquel momento se encontraba vigente en esos países.

Para cualquier otro Gobierno distinto de los mencionados en el párrafo anterior, que suscribiera el Protocolo de Aplicación Provisional; la obligación de aplicar el Acuerdo General en las mismas condiciones, comenzaría a partir del 1° de Enero de 1948 o después de un plazo de 30 días contados desde la fecha en que hubiera sido firmado el Protocolo en nombre de dicho Gobierno.

Este Protocolo de Aplicación estuvo abierto para su firma en la sede de las Naciones Unidas hasta el 30 de Junio de 1948, en nombre de cualquier otro Gobierno signatario del acta final adoptada al concluirse la segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo.

Los Gobiernos signatarios de este Protocolo podrían cesar su aplicación; no obstante dicha cesación tendría efecto 60 días después de que fuera notificada por escrito al Secretario General de las Naciones Unidas.

De 1947 a 1994 se celebraron las siguientes 8 rondas de negociaciones comerciales multilaterales:

Año	Lugar	Tema	Número de partes Contratantes
1947	Ginebra, Suiza	Aranceles	23
1949	Annecey, Francia	Aranceles	13
1951	Torqqay, Reino Unido	Aranceles	38
1956	Ginebra, Suiza	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra, Suiza Ronda Dillon	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra, Suiza Ronda Kennedy	Aranceles y Antidumping	62
1973-1979	Ginebra-Tokio Ronda Tokio	Aranceles, Barreras no arancelarias y Acuerdos del marco jurídico.	102
1986-1994	Ginebra- Uruguay Ronda Uruguay	Temas tradicionales y Temas nuevos (Nuevo GATT)	108

En las décadas de los setenta y los ochenta, el comercio internacional tiene cambios significativos, y esto obliga a las partes contratantes del GATT a proponer el inicio de negociaciones tendientes a la adopción de un marco jurídico que se ajustara a los cambios de la economía mundial, el cual fue impulsado principalmente por:

1. La revolución científico-tecnológica.
2. La internacionalización de capitales y servicios financieros.
3. La importancia que tomó la tecnología avanzada y la mano de obra altamente calificada.
4. La demanda cada vez mayor de personal técnico y administrativo con un alto grado de capacitación.
5. La importancia de las ventajas comparativas creadas tales como la educación, infraestructura, tecnología, etc.; en contraposición con las ventajas naturales como la ubicación geográfica y la disponibilidad de las materias primas.

Como consecuencia de lo anterior al inicio de la década de los ochentas el contexto donde se desenvolvía el Comercio Internacional tenía las siguientes características especiales:

- Había caído el ritmo de crecimiento.

- El acceso a los mercados se encontraba obstaculizado por medidas proteccionistas.
- El intercambio comercial de los países en vías de desarrollo se vio afectado por el problema económico de los mismos.
- La crisis que comienza en 1982 hace estragos en las principales economías del mundo.

Ante tal situación el papel del GATT como regulador del comercio internacional se puso en tela de juicio, ya que su normatividad se encontraba más acorde con las características de la posguerra que con las de la globalización de la producción y la internacionalización de capitales. Consecuentemente, el GATT estableció la necesidad de incorporar a los países subdesarrollados dentro del nuevo panorama del comercio internacional; pero para ello se debían incorporar en las negociaciones internacionales multilaterales sectores de importancia para esas economías tales como la agricultura y los textiles.

Por otra parte, con el desarrollo tecnológico comenzaron a surgir sectores que se vinculaban a la actividad comercial y que no se encontraban regulados en el ámbito internacional; estos sectores eran los servicios, la inversión extranjera y la propiedad intelectual.

Frente a tales cambios, se propuso dentro del GATT la posibilidad de iniciar una nueva ronda de negociaciones donde incluyeran los temas tradicionales y los nuevos sectores del comercio internacional; y al ser bien aceptada esta propuesta, las partes contratantes del GATT decidieron iniciar en 1986 la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales en Punta del Este, Uruguay, a la cual se le conoce como Ronda Uruguay.

Esta Ronda Uruguay tuvo los siguientes objetivos:

"1).- Liberalizar y expandir el comercio internacional en beneficio de todos los países, especialmente para las naciones subdesarrolladas; 2) Mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y regular las transacciones internacionales con base en disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles; 3) Expandir la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del escenario económico internacional; 4) Fomentar la cooperación en nivel nacional e internacional para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas que afectan el crecimiento de la economía mundial."⁴

Del 5 al 9 de Diciembre de 1989, el Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda Uruguay se reunió en Montreal con el objeto de hacer una revisión de la marcha de las negociaciones; en esa reunión quedó claro que los sectores que presentarían mayores problemas serían el agrícola, el de servicios, el de textiles y el de propiedad intelectual, entre otros.

⁴ LÓPEZ González María Rosa. "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional". Revista Relaciones Internacionales. 4^a época Núm. 64 Octubre-diciembre 1994. México D.F. p. 69.

En Diciembre de 1990 las partes contratantes acordaron prorrogar la Ronda Uruguay hasta que se lograra un consenso entre los grupos comerciales en que se había dividido la Ronda, retrasándose con ello su conclusión por cuatro años más.

Las negociaciones de la Ronda Uruguay se cerraron en Diciembre de 1993 para que en el mes de Abril de 1994 fuera firmada por las partes contratantes el Acta Final de la Ronda Uruguay, en Marrakech, Marruecos, la cual contenía dos conclusiones:

- La aprobación de un marco regulatorio del comercio internacional que normaría las transacciones entre las partes contratantes durante los próximos 15 años.
- La aprobación de la sustitución del GATT por la Organización Mundial de Comercio que entraría en vigor el 1° de Enero de 1995.

Es dentro de esta acta final donde se incluye el Acuerdo del Marrakech por el se establece la Organización Mundial del Comercio, el cual consta de 16 artículos.

Es mediante este Acuerdo de Marrakech que se establece la Organización Mundial de Comercio, se define su ámbito, se señalan sus funciones y

estructura, se le da personalidad jurídica, y se describe su procedimiento de toma de decisiones, de adhesión y de denuncia, entre otras disposiciones.

De conformidad con este acuerdo, la Organización Mundial de Comercio constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, respecto de los asuntos que se relacionen con los acuerdos e instrumentos que se anexaron a este acuerdo.

1.4.2. Materias que regulan.

La diferencia que existe entre las materias que regulaba el GATT de 1947 y las que se regulan por los acuerdos de lo OMC son muy marcadas ya que el GATT se refería únicamente al comercio de mercancías y a la solución de diferencias, en tanto que los acuerdos de la OMC además de regular el comercio de mercancías y la solución de diferencias, introducen temas de gran relevancia dentro del comercio mundial de nuestros días como son el comercio de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

1.4.3. Estructura.

En realidad no es mucho lo que se puede comentar acerca de la estructura del GATT de 1947, ya que más que una institución constituía un mecanismo de carácter provisional.

Desde un punto de vista institucional no puede considerarse al GATT de 1947 como una organización internacional típica sino como un marco para que se llevaran a cabo negociaciones comerciales multilaterales; de tal manera que se le define como:

“Un instrumento intergubernamental y multilateral que establece derechos y obligaciones en materia de política comercial”⁵

En el artículo XXV de la Carta de la Habana es donde se describe la estructura orgánica e institucional del GATT, la cual se encuentra constituida por una *Conferencia de las Partes Contratantes* la cual se debería reunir periódicamente; una *Secretaría y un Consejo de Representantes* el cual fue creado en el año de 1960 por una resolución de la Conferencia, con el objeto de que actuara dentro de los períodos que separaban una conferencia de otra. Este consejo tenía facultades para resolver cuestiones urgentes y formular recomendaciones que debían ser aprobadas por la Conferencia.

Otra parte del marco administrativo la forman los *Comités, Los Grupos de Trabajo (panels), y los Grupos de Expertos*, mismos que se encargaban del estudio técnico de las interpretaciones de los principios y normas del acuerdo que realizaban sus propios miembros.

⁵ WITKER B., Jorge “El GATT” 1a Ed., Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1986.

Sin embargo la estructura de la OMC ya no fue tan simple. La OMC tiene como órganos principales:

- Conferencia Ministerial.
- Consejo General.
- Consejo de Comercio de Mercancías.
- Consejo de Comercio de Servicios.
- Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
- Comité de Comercio y Desarrollo.
- Comité de Restricciones por Balanza de Pagos.
- Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.
- Los órganos establecidos en virtud de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

Asimismo se establece una Secretaría de la OMC la cual es guiada por un Director General.

1.4.4. Acuerdos que los integran.

El GATT de 1947 estuvo integrado únicamente, valga la redundancia, por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, sin embargo, con el paso del tiempo, al cambiar las condiciones mundiales, fue necesario ampliar el

marco jurídico del GATT y es entonces cuando después de la Ronda Tokio se empieza a hablar del Nuevo GATT. La base de este nuevo GATT sigue siendo el Acuerdo General de 1947 con sus diferentes modificaciones, pero además de él se encuentra integrado por:

Dos Declaraciones Ministeriales.

La Declaración Ministerial de Tokio, del 14 de Septiembre de 1973, la cual señala los lineamientos filosóficos del nuevo GATT.

La Declaración Ministerial de Ginebra del 29 de Noviembre de 1982, en la que se acordó la aceptación de un sistema común de clasificación de mercancías para efectos arancelarios que facilitara el intercambio internacional y en ella se prestó especial atención a la progresividad de los aranceles aplicados a productos que contaban con mayor grado de elaboración con el fin de eliminar o reducir este problema.

Cuatro acuerdos relativos al marco jurídico.

La Decisión relativa al trato diferenciado y más favorable y la reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (Cláusula de Habilitación).

La Declaración relativa a las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos.

La Decisión sobre las medidas de salvaguardia adoptadas por motivo de desarrollo.

El Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia.

Seis Códigos de Conducta.

Código de Valoración en Aduana.

Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios.

Código Antidumping Revisado.

Código de Normalización.

Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.

Código sobre Compras del Sector Público.

Tres Acuerdos Sectoriales.

El Acuerdo sobre la Carne de Bovino.

El Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.

El Acuerdo sobre el comercio de Aeronave Civiles.

Dos Protocolos.

El Protocolo de Ginebra de 1979.

El Protocolo Adicional de 1979.

Éste fue el marco jurídico que estuvo vigente durante la década de los ochentas, pero con la creación de la OMC, este marco se modificó, quedando integrado por veintinueve Acuerdos, decisiones ministeriales y entendimientos adicionales que se encuentran listados en cuatro anexos dentro del Acuerdo de la OMC que conforman el nuevo sistema legal que rige el comercio internacional y que se enumerarán en el capítulo correspondiente.

1.5. Organismos Económicos Internacionales.

1.5.1. Organización de las Naciones Unidas.

Aunque su función no es predominantemente económica, la Organización de las Naciones Unidas puede llegar a repercutir en este ámbito, dado que dentro de su estructura existen diversos organismos que influyen directa o indirectamente en la economía internacional.

En lo que se refiere a los antecedentes de la ONU, es necesario mencionar la Conferencia de Moscú, que se celebró del 19 al 30 de Octubre de 1943, la cual tuvo como resultado que las potencias que participaron en ella (Estados Unidos, la antes Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas, Gran Bretaña y China), publicaron en 1° de Noviembre de ese año la "Declaración de Moscú" en la cual se señala la necesidad de establecer a la mayor brevedad una

organización internacional que estuviera basada en la igualdad soberana de todos los Estados que amaran la paz.

En Agosto y Septiembre de 1944 se llevaron a cabo en Dumbarton Oaks (Washington) unas conversaciones de las que se obtuvieron las “Propuestas de Dumbarton Oaks” que contenían los lineamientos de esa futura organización internacional, sin embargo, hubo cuestiones que quedaron sin resolver y que fueron objeto de otras conversaciones que se celebraron en Yalta (Crimea) del 3 al 11 de Febrero de 1945.

Con las bases de la discusión prácticamente ya fijadas, se reunió la Conferencia De las Naciones Unidas sobre organización internacional el 25 de Abril al 26 de Junio de 1945 en San Francisco, y el resultado de ella fue la firma de la Carta de las Naciones Unidas, así como la aprobación del Estatuto de Corte Internacional de Justicia, el cual se adoptó como anexo de la Carta.

La Carta de las Naciones Unidas consta de un preámbulo y los siguientes 19 capítulos:

Capítulo I.- Propósitos y Principios.

Capítulo II.- Miembros.

Capítulo III.- Órganos.

Capítulo IV.- La Asamblea General.

Capítulo V.- El Consejo de Seguridad.

Capítulo VI.- Arreglo pacífico de controversias.

Capítulo VII.- Acción en caso de amenazas a la paz o actos de agresión.

Capítulo VIII.- Acuerdos Regionales.

Capítulo IX.- Cooperación internacional económica y social.

Capítulo X.- El Consejo Económico y Social.

Capítulo XI.- Declaración relativa a territorios no autónomos.

Capítulo XII.- Régimen internacional de administración fiduciaria.

Capítulo XIII.- El Consejo de Administración Fiduciaria.

Capítulo XIV.- La Corte Internacional de Justicia.

Capítulo XV.- La Secretaría.

Capítulo XVI.- Disposiciones varias.

Capítulo XVII.- Acuerdos transitorios sobre seguridad.

Capítulo XVIII.- Reformas.

Capítulo XIX.- Ratificación y firma

Esta Carta entró en vigor el 24 de Octubre de 1945, y por una resolución de la Asamblea General de fecha 14 de Diciembre de 1946, se decidió establecer en Nueva York, la sede permanente de la Organización.

En el artículo 1 de la Carta se establecen los propósitos y principios de la Organización, y su texto es el siguiente:

Artículo I

“Los Propósitos de las Naciones Unidas son:

1. Mantener la paz y la seguridad internacionales, y con tal fin: tomar medidas colectivas eficaces para prevenir y eliminar amenazas a la paz, y para suprimir actos de agresión u otros quebrantamientos de la paz; y lograr por medios pacíficos, y de conformidad con los principios de la justicia y del Derecho Internacional, el ajuste o arreglo de controversias o situaciones internacionales susceptibles de conducir a quebrantamientos de la paz;

2. Fomentar entre las naciones relaciones de amistad basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos, y tomar otras medidas adecuadas para fortalecer la paz universal,

3. Realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión; y

4.- Servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones por alcanzar estos propósitos comunes.

Para el cumplimiento de estos propósitos, la Organización cuenta con diversos órganos, los cuales se establecen en el artículo 7 de la Carta y que son los que menciono a continuación:

- I. Asamblea General.
- II. Consejo de Seguridad.
- III. Consejo Económico y Social.

IV. Consejo de Administración Fiduciaria.

V. Corte Internacional de Justicia.

VI. Secretaría.

Para los efectos del presente trabajo tiene gran importancia el Consejo Económico y Social, ya que es el principal órgano encargado de la coordinación de las actividades económicas y sociales de la ONU.

El Consejo Económico y Social se compone de 54 miembros que son elegidos por la Asamblea para un período de 3 años.

La principal función de este Consejo es promover mejoras de orden social o económico, pero siempre bajo autoridad de la Asamblea General. Para lograr su propósito tiene el poder de realizar estudios e informes en torno a asuntos de carácter económico, social, cultural, educativo y sanitario, así como hacer recomendaciones a la Asamblea General y a los organismos especializados sobre estos asuntos; de igual forma puede hacer recomendaciones a la Asamblea en lo tocante a la materia de los Derechos Humanos y libertades fundamentales; puede formular proyectos de convención sobre las materias que ha él competen y así someterlos a la Asamblea y también puede convocar a conferencias internacionales sobre las materias ya mencionadas.

1.5.2. Comisiones Económicas Regionales

El Consejo Económico y Social ha creado diversas comisiones regionales para la más pronta solución de ciertos problemas. Se estableció en 1947 una

Comisión Económica para Europa, en el mismo año se estableció Comisión Económica para Asia y Extremo Oriente, en 1948 la Comisión Económica para América Latina (CEPAL); el 1958 se creó la Comisión Económica de África y por último una Comisión Económica para Asia Occidental en 1973.

De estas comisiones, es de particular interés, La Comisión Económica para América Latina, la cual se compone por 32 miembros. Esta comisión a su vez ha establecido una Comisión de Comercio para la cual se ha formado Grupo de Trabajo sobre el Mercado Regional y un Grupo de Trabajo de los Bancos Centrales; y por otra parte se estableció una Comisión Centroamericana de Cooperación Económica para la que se estableció una serie de subcomisiones sobre comercio, electricidad, transporte, planeación económica, coordinación estadística, entre otros.

La estructura y funciones de las demás comisiones económicas regionales son similares a las de América Latina.

1.6. Organismos Regionales

El artículo 52 de la Carta de las Naciones Unidas que señala que dentro del texto de la Carta no hay alguna disposición que se oponga a la existencia de acuerdos u organismos de carácter regional que tengan como fin el

entendimiento en asuntos que se refieren al mantenimiento de la paz y seguridad internacionales, y que sean susceptibles de acción regional.

El motivo de la existencia de estos organismos es principalmente el hecho de que la continuidad geográfica favorece la coincidencia de intereses y por ello es más sencillo encontrar una solución a sus problemas evitando complicaciones que pudieran surgir en virtud de las diferencias que existen desde el punto de vista jurídico o político.

1.6.1. Organismos Regionales en Europa

Entre estos organismos regionales del continente europeo encontramos:

- I. El Consejo de Europa.- Con sede en Estrasburgo y que fue creado por el Acuerdo de Londres del 5 de Mayo de 1949 (agrupa a 28 Estados de Europa).
- II. La Unión Occidental.- La cual fue creada por el tratado de fecha 17 de Mayo de 1948 el cual fue firmado en la ciudad de Bruselas; tiene como principales finalidades la militar y política, sin embargo también atiende asuntos de orden cultural, económico, etc.
- III. La Organización del Tratado del Atlántico del Norte (OTAN).- Creada por el Tratado de Washintong del 4 de Abril de 1949; es una organización de defensa colectiva y de asistencia mutua para el caso de agresión.

- IV. La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).- Surge como consecuencia del Plan Marshall de Ayuda Económica a Europa. Por acuerdo firmado el 16 de Abril de 1948 se creó la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE); sin embargo, por un tratado posterior de fecha 14 de Diciembre de 1960, se determinó sustituir a la OECE por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, la cual tiene por finalidad llevar a los países miembros al más alto grado de desarrollo económico y de empleo, así como la promoción de la expansión económica de los países miembros y no miembros y contribuir a la expansión de comercio mundial, sobre bases no discriminatorias y de carácter multilateral.
- V. La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).- Esta comunidad se creó por el Tratado del 18 de Abril de 1951 o Plan Schuman y que tiene por finalidad la eliminación de las barreras aduaneras para el carbón y el acero entre los países miembros.
- VI. Comunidad Económica Europea (CEE).- Constituida por los tratados de Roma del 25 de Marzo de 1957, con la intención de establecer los fundamentos para una unión más estrecha y duradera entre los pueblos europeos, para hacer desaparecer de manera gradual los efectos económicos derivados de sus fronteras políticas.
- VII. Comunidad Europea Energía Atómica (EURATOM).- Constituida por los Tratados de Roma el 25 de Marzo de 1957, con la finalidad de

estar en posibilidad de reemplazar las tradicionales fuentes de energía, por energía atómica, cuando las primeras se volvieran insuficientes.

- VIII. La Asociación Europea de Libre Comercio.- Creada por el Tratado de Estocolmo, el cual entró en vigor el 3 de Mayo de 1960, con el propósito de liberar el comercio entre los estados miembros, de tarifas y otro tipo de restricciones para productos industriales dentro de un período de 10 años.
- IX. La Organización del Tratado de Varsovia.- La cual fue disuelta el 1° de Julio de 1991 después de la desaparición del bloque socialista. Esta organización había sido creada como la contrapartida de la OTAN.
- X. El Consejo de Ayuda Mutua Económica.- También disuelto en fecha de 28 de Junio de 1991. tenía como propósitos desarrollar la cooperación económica de los países miembros mediante la división socialista del trabajo, y por otra parte asegurar el fortalecimiento de la paz internacional.

1.6.2. Organismos Regionales en Asia y África

- I. La Liga Árabe.- La cual fue creada el 10 de Mayo de 1945, tiene su sede en el Cairo y consta de 27 miembros.

- II. La Organización de Unidad Africana.- Cuya base jurídica es la Carta de Addis-Abeba, de fecha 26 de Mayo de 1963.
- III. La Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (ECOWAS).- La cual fue creada en 1965.
- IV. La Comunidad Económica del África del Oeste (CEAO).- Creada en 1974.
- V. Organizaciones relacionadas con la administración de cuencas fluviales o lagos.
- VI. La Autoridad Intergubernamental sobre la Sequía y el Desarrollo (IGADD).-Creada en 1986.
- VII. La Comisión del Océano Indico (IOC).
- VIII. Área de Comercio Preferencial para los Estados del África Oriental y del Sur.-La cual se creo en 1981.
- IX. La Conferencia de Coordinación para el Desarrollo del África del Sur (SADCC).- La cual fue establecida en 1980.
- X. El Comité Interestatal Permanente sobre el Control de la Sequía en el Sahel (CILSS).- Establecido en 1974.
- XI. El ANZUS (Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos).- Que es un tratado de seguridad y asistencia mutua que se firmo el 1° de Septiembre de 1951.
- XII. Organización del Tratado del Sudeste Asiático (OTASE).- La cual fue creada el 8 de Septiembre de 1954 por el tratado de Defensa Colectiva.

- XIII. La Comisión del Pacífico.- La cual fue creada para el desarrollo tanto económico como social de los territorios no autónomos que dependían de los estados signatarios.
- XIV. La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).- Que se estableció el 8 de Agosto de 1967, para la promoción de la cooperación económica entre sus miembros.
- XV. El Foro del Pacífico del Sur.- El cual se estableció en Agosto de 1961.
- XVI. La Organización del Tratado Central (CENTO).- Se disolvió el 26 de Septiembre de 1979 y tuvo importancia como parte del sistema de defensa de los países occidentales para cubrir el sudoeste de Asia.
- XVII. Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).- Que se creó en 1989.

1.6.3. Organismos Regionales en América

- I. Unión Panamericana.- Puede considerarse como un antecedente del movimiento organizador de América Latina. En 1989 se inicio el período del panamericanismo y se llevaron a cabo varias Conferencias Panamericanas en las cuales se tocaron puntos acerca de la estructura, el nombre de la organización, condición de los extranjeros, agentes consulares, funcionarios diplomáticos, tratados, aviación comercial, problemas de la guerra y la paz, etc.

- II. Organización de Estados Americanos (OEA).- Se establece por la Carta de Bogota de fecha 2 de Mayo de 1948 y que entró en vigor el 13 de Diciembre de 1951. Se encuentra constituida de conformidad en el artículo 52 de la Carta de las Naciones Unidas y tiene como fines, el lograr un orden de paz y justicia; fomentar la solidaridad, fortalecer la colaboración; así como defender la soberanía, integridad territorial e independencia de los países americanos. Para lograr lo anterior se basa en los principios de respeto al Derecho Internacional, a la personalidad, independencia y soberanía de los Estados; cumplimiento de las obligaciones internacionales; al principio de buena fe en sus relaciones mutuas; de solidaridad entre los Estados americanos, entre otros.
- III. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).- Creada por el Tratado de fecha 18 de Febrero de 1960, firmado en Montevideo, con la finalidad de promover la cooperación económica entre los países de Latinoamérica, a través del establecimiento de un mercado común latinoamericano. Su sede se fijó en Montevideo.
- IV. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).- Sustituye a ALALC, en virtud de un tratado que se firmó en Montevideo el 12 de Agosto de 1980, que entraría en vigor el 1° de Enero de 1981, y cuya finalidad era realizar una zona de libre comercio o un proceso de integración, como consecuencia de un proceso que no tiene una duración determinada.

- V. La Alianza para el Progreso.- Creada en Agosto de 1961 con la finalidad de alcanzar un progreso económico más acelerado así como una mayor justicia social para sus pueblos, basándose en el respeto a la dignidad del hombre y a la libertad política.
- VI. La Organización de Estados Centroamericanos (ODECA).- Fundada el 14 de Octubre de 1951 siendo su fundamento jurídico la carta de San Salvador. Esta organización para fines de 1992 estaba prácticamente muerta.
- VII. Mercado Común Centroamericano.- Se crea por la firma de diversos tratados bilaterales de libre comercio e integración económica durante el período que corre de 1951 a 1957 y en 1958 se suscribe un tratado multilateral de libre comercio e integración económica.
- VIII. El Grupo Andino.- Creado por el Acuerdo de Integración Subregional Andino de fecha 26 de Mayo de 1969, firmado en Bogota.
- IX. La Comunidad Económica del Caribe (CARICOM).- Que fue creada el 4 de Julio de 1973 por el Tratado de Chaguaramas.
- X. El Sistema Económico Latinoamericano (SELA).- Que fue establecido en Panamá el 17 de Octubre de 1976 con la finalidad de establecer un sistema de coordinación intraregional de consulta y cooperación de carácter permanente.

XI. El MERCOSUR.- Creado por un convenio de fecha 26 de Marzo de 1991 con la finalidad de establecer un mercado común que debía completarse en 1994.

Capítulo II

La Organización Mundial de Comercio

2.1. Concepto de la OMC

Como ya se comentó en el capítulo anterior, la Organización Mundial de Comercio (OMC) es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que estuvo funcionando de manera provisional desde el 1° de Enero de 1948 hasta el 1° de Enero de 1995. La OMC se creó con la finalidad de cumplir ciertos objetivos que son: elevar los niveles de vida; lograr el pleno empleo así como un volumen considerable y un aumento de los ingresos reales y la demanda efectiva; acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios; permitir la utilización de los recursos mundiales persiguiendo el objetivo de un desarrollo sostenible y protegiendo el medio ambiente; y por último facilitar que los países en desarrollo obtengan una parte del incremento de comercio internacional de acuerdo con sus necesidades de desarrollo económico.

A la OMC puede definírsele de la siguiente manera:

“La Organización Mundial de Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.”⁶

Otro posible concepto para la OMC podría ser:

“La Organización Mundial de Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella dimanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Es también la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento”⁷.

Ahora bien, de conformidad con el artículo II del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, esta organización constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales que tengan lugar entre sus Miembros en lo tocante a los asuntos que guarden relación con los acuerdos e instrumentos jurídicos que integran a la OMC; y que tiene como funciones:

1. La administración de los acuerdos comerciales de la OMC.

⁶ www.wto.org, consulta realizada 1° de Marzo de 2001.

⁷ Organización Mundial de Comercio, OMC, “Con el comercio hacia el futuro”. División de Información, Centro William Rappard, Ginebra, Suiza, 1995, p.4.

2. Fungir como foro para la realización de negociaciones comerciales.
3. La administración del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.
4. La supervisión de las políticas comerciales nacionales.
5. La cooperación con otras organizaciones internacionales.

2.2. Naturaleza Jurídica de la OMC.

De acuerdo con el artículo VIII del Acuerdo de Marrakech, la OMC tiene personalidad jurídica, y para el ejercicio de sus funciones, cada miembro le deberá conferir la capacidad jurídica, los privilegios e inmunidades necesarios.

Estos privilegios e inmunidades se confieren de igual manera a los funcionarios de la OMC para el ejercicio independiente de sus funciones en relación con la propia organización.

Los privilegios e inmunidades a que se refiere el artículo VIII del Acuerdo de Marrakech deben ser similares a los estipulados en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de Noviembre de 1947.

Este artículo VIII confiere además a la OMC, la facultad de celebrar un acuerdo relativo a la sede de la organización; esta sede es el Centro William Rappard en Ginebra, Suiza; que era la anterior sede del GATT.

La Organización cuenta además con su propio reglamento financiero y presupuesto.

Por otra parte, ya que una de las funciones de la OMC es la cooperación con otras organizaciones internacionales, cabe mencionar que esta cooperación debe concertarse por el Consejo General de la OMC a través de acuerdos apropiados con organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC; pero aunado a lo anterior, la OMC tiene la posibilidad de celebrar consultas y cooperar con organizaciones no gubernamentales que de igual forma se encargan de cuestiones afines a las de la OMC, mediante disposiciones que también adopta el Consejo General, de conformidad con el artículo V del ya citado Acuerdo de Marrakech.

2.3. Órganos que integran la OMC.

En el artículo IV del Acuerdo de Marrakech se establece la estructura de la Organización Mundial de Comercio, y de conformidad con este precepto los órganos que integran la organización son los siguientes:

- **Conferencia Ministerial.**- Que constituye la máxima autoridad de la organización y se compone por los representantes de todos los miembros. Tiene la facultad de tomar decisiones respecto de los

asuntos que se suscitan en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales; y debe reunirse por lo menos una vez cada dos años.

- Consejo General.- El cual se compone también por representantes de todos los miembros y que tiene por funciones suplir a la Conferencia Ministerial en los intervalos entre sus reuniones; desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias y del Órgano de Examen de Políticas Comerciales. El Consejo General debe rendir informes a la Conferencia Ministerial y se reunirá en los casos en que proceda.
- Consejo de Comercio de Mercancías.-Encargado de la supervisión de los acuerdos multilaterales relativos al comercio de mercancías. Este consejo depende directamente del Consejo General.
- Consejo de Comercio de Servicios.- Que supervisa el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Este consejo depende del Consejo General.
- Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.-El cual supervisa el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). Este consejo depende del Consejo General.

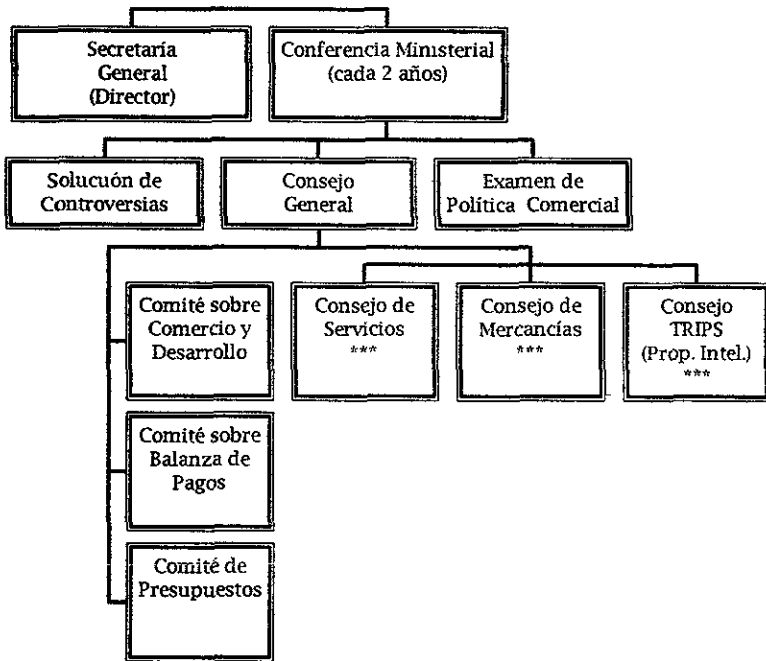
- **Comité de Comercio y Desarrollo.**- Encargado de las cuestiones relacionadas con los países en vías de desarrollo. Lo establece La Conferencia Ministerial pero rinde informes al Consejo General.
- **Comité de Restricciones por Balanza de Pagos.**- El cual se encarga de las consultas que se lleven a cabo entre los países que adopten medidas de restricción al comercio para hacer frente a la balanza de pagos, y los miembros de la OMC. Lo establece la Conferencia Ministerial pero rinde informes al Consejo General.
- **Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.**- El cual tiene a su cargo la resolución de las cuestiones en torno a las finanzas y presupuesto de la OMC. Es el órgano encargado de proponer al Consejo General un reglamento financiero y de examinar el proyecto de presupuesto anual que deberá ser aprobado por el Consejo General.
- Los órganos establecidos en virtud de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

Por otra parte se establece una Secretaría de la OMC la cual es guiada por un Director General. La Conferencia Ministerial nombra al Director General y éste a su vez nombra al personal de la Secretaría.

Las funciones del Director General y de las personas que integran la Secretaría tienen un carácter exclusivamente internacional y por ello no

aceptarán ni solicitarán instrucciones de ningún gobierno o autoridad ajena a la OMC y se abstendrán de realizar actos que puedan ser incompatibles con su condición de funcionarios internacionales.

Estructura de la OMC



* Organismos subsidiarios para administrar las distintas disposiciones (Art. IV.6)⁸

⁸ LABARIEGA V., Pedro Alfonso. "El devenir del GATT. a la OMC.: elocuente y encomiable transición". Revista de Derecho Privado. Año 8, No. 23, Mayo- Agosto, 1997. México. p. 98.

2.4. Acuerdos Comerciales de la OMC.

Los acuerdos e instrumentos comerciales de la Organización Mundial de Comercio se encuentran contenidos en 4 anexos del Acuerdo de Marrakech y se clasifican en Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales.

Aunque su denominación es similar los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales tienen marcadas diferencias.

En lo que hace a los Acuerdos Comerciales Multilaterales, éstos se encuentran contenidos en los anexos 1, 2 y 3, teniendo como característica particular el ser vinculantes para todos los miembros de la OMC.

Por otra parte, los Acuerdos Comerciales Plurilaterales se ubican en el anexo 4 y sólo son vinculantes para los miembros que los hayan aceptado y no crean obligaciones ni derechos para los miembros que no los hayan aceptado.

Estos acuerdos contenidos en los 4 anexos del Acuerdo de Marrakech son los siguientes:

Anexo I.

Anexo 1A: Acuerdos multilaterales sobre comercio de mercancías.

1.-Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994, el cual comprende:

- a) Las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 30 de Octubre de 1947, anexo al Acuerdo de Marrakech del Acta Final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (excluido el Protocolo de Aplicación Provisional), rectificadas, enmendadas o modificadas por los términos de los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC;
- b) Las disposiciones de los instrumentos jurídicos indicados a continuación que hayan entrado en vigor en el marco del GATT de 1947 con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC:
 - i) Protocolos y certificaciones relativos a las concesiones arancelarias;
 - ii) Protocolos de adhesión (excluidas las disposiciones: a) relativas a la aplicación provisional; y b) por las que se establece que la Parte II del GATT de

1947 se aplicará provisionalmente en toda medida compatible con la legislación existente en la fecha del protocolo;

- iii) Decisiones sobre exenciones otorgadas al amparo del artículo 25 del GATT de 1947 aún vigentes en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC;
- iv) Las demás decisiones de las Partes Contratantes del GATT de 1947;

c) Los Entendimientos indicados a continuación:

- i) Entendimiento relativo a la interpretación del párrafo 1 b) del artículo II del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
- ii) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
- iii) Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General

sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de balanza de pagos;

- iv) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
- v) Entendimiento relativo a las exenciones de obligaciones dimanantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
- vi) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y;

d) El "Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994" (que recoge los resultados de las negociaciones arancelarias); los 12 Acuerdos Comerciales Multilaterales permanentes que interpretan, modifican y completan el GATT de 1994 en varios aspectos:

1. Acuerdo sobre Agricultura.

2. Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
3. Acuerdo sobre Textiles y el Vestido.
4. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
5. Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMS).
6. Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Antidumping).
7. Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Valoración Aduanera).
8. Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición (PSI).
9. Acuerdo sobre Normas de Origen.
10. Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.

11. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

12. Acuerdo sobre Salvaguardias.

Anexo 1B: Acuerdo General sobre Comercio de Servicios y Anexos (GATS o AGCS).

Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados en el Comercio (TRIPS o ADPIC).

Anexo 2: Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que rigen la Solución de Controversias (DSU).

Anexo 3: Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales (TPRM).

Anexo 4: Acuerdos Comerciales Plurilaterales de Participación Limitada (es decir, no abarcados por la Ronda de Uruguay).

Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.

Acuerdo sobre compras del Sector Público.

Acuerdo Internacional sobre Productos Lácteos.

Acuerdo Internacional sobre Carne de Bovino.

2.5 Principios que rigen la OMC.

Dado que la OMC es la sucesora del GATT de 1947 tomaré como punto de referencia los principios del Acuerdo General que eran dos:

- Un comercio sin discriminación.

- El arancel aduanero única protección a la industria nacional.

2.5.1. Principio de no discriminación.

2.5.1.1. Trato de la Nación más favorecida

La cláusula de la nación más favorecida podría decirse que es principio fundamental del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y en general de todos los acuerdos de la OMC.

Esta cláusula de la nación más favorecida se encuentra contenida en el Artículo I del GATT, cuyo texto es el siguiente:

Artículo I

Trato general de la nación más favorecida

1. Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.
2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no implicarán, con respecto a los derechos o cargas de importación,

la supresión de las preferencias que no excedan de los niveles prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

a) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;

b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 1º de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;

c) preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;

d) preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F.

3. Las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que fueron separados de él el 24 de julio de 1923, a condición de que dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5 del artículo XXV, que se aplicarán, en este caso, habida cuenta de las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIX.

4. En lo que se refiere a los productos que disfruten de una preferencia en virtud del párrafo 2 de este artículo, el margen de preferencia, cuando no se haya estipulado expresamente un margen máximo de preferencia en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, no excederá:

a) para los derechos o cargas aplicables a los productos enumerados en la lista indicada, de la diferencia entre la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida y la tarifa preferencial fijadas en dicha lista; si no se ha fijado la tarifa preferencial, se considerará como tal, a los efectos de aplicación de este párrafo, la vigente el 10 de abril de 1947, y, si no se ha fijado la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida, el margen de preferencia no excederá de la diferencia

existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial;

b) para los derechos o cargas aplicables a los productos no enumerados en la lista correspondiente, de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.

En lo que concierne a las partes contratantes mencionadas en el Anexo G, se substituirá la fecha del 10 de abril de 1947, citada en los apartados a) y b) del presente párrafo, por las fechas correspondientes indicadas en dicho anexo.

En breves palabras, este trato de la nación más favorecida consiste en que todo beneficio, privilegio o inmunidad que se otorgue por una parte contratante del GATT a otra, de manera automática se extenderá a las demás partes contratantes. Con lo anterior se pretende el evitar la existencia de ventajas especiales y de este modo evitar la discriminación comercial.

Este precepto cuenta con dos notas interpretativas; la primera de ellas en particular, guarda relación con el Protocolo de Aplicación Provisional, ya que señala que para los efectos de la aplicación de dicho protocolo, las obligaciones que contiene el párrafo primero del artículo I del GATT de 1947 con referencia a los párrafos 2 y 4 del artículo III, así como las consignadas en el párrafo 2 apartado b) del artículo II que hacen referencia al artículo IV del mismo Acuerdo, se consideraran como comprendidas dentro de la Parte I del GATT. Esta nota interpretativa, en la actualidad no tiene mayor importancia, en virtud de que dentro del Acta Final de la Ronda Uruguay, se dejó sin efectos el Protocolo de Aplicación Provisional.

La segunda nota interpretativa se refiere al párrafo cuarto del artículo I, y únicamente define la expresión "margen de preferencia", como la diferencia absoluta existente entre el derecho de aduana que se aplica a la nación más favorecida y el derecho preferencial para el mismo producto, y no la relación entre ambos.

2.5.1.2. Trato nacional.

Este tratamiento se encuentra contenido en el artículo III del GATT que señala:

Artículo III

Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.
2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de

cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

3. En lo que concierne a todo impuesto interior vigente que sea incompatible con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por un acuerdo comercial en vigor el 10 de abril de 1947 y en el que se consolidaba contra aumento el derecho de importación sobre el producto gravado, la parte contratante que aplique el impuesto podrá diferir, en lo que se refiere a dicho impuesto, la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, hasta que pueda obtener la exoneración de las obligaciones contraídas en virtud de dicho acuerdo comercial y recobrar así la facultad de aumentar ese derecho en la medida necesaria para compensar la supresión del elemento de protección de dicho impuesto.

4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

5. Ninguna parte contratante establecerá ni mantendrá una reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación o el uso, en cantidades o proporciones determinadas, de ciertos productos, que requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción determinada de un producto objeto de dicha reglamentación provenga de fuentes nacionales de producción. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, reglamentaciones cuantitativas interiores en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

6. Las disposiciones del párrafo 5 no se aplicarán a ninguna reglamentación cuantitativa interior vigente en el territorio de cualquier parte contratante el 1º de julio de 1939, el 10 de abril de 1947 o el 24 de marzo de 1948, a opción de dicha parte

contratante, a condición de que ninguna de tales reglamentaciones que sea contraria a las disposiciones del párrafo 5 sea modificada en detrimento de las importaciones y de que sea considerada como un derecho de aduana a los efectos de negociación.

7. No se aplicará reglamentación cuantitativa interior alguna sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos en cantidades o proporciones determinadas de manera que se repartan estas cantidades o proporciones entre las fuentes exteriores de abastecimiento.

8. a) Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

b) Las disposiciones de este artículo no impedirán el pago de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales, incluidos los pagos a los productores nacionales con cargo a fondos procedentes de impuestos o cargas interiores aplicados de conformidad con las disposiciones de este artículo y las subvenciones en forma de compra de productos nacionales por los poderes públicos o por su cuenta.

9. Las partes contratantes reconocen que el control de los precios interiores por la fijación de niveles máximos, aunque se ajuste a las demás disposiciones de este artículo, puede tener efectos perjudiciales en los intereses de las partes contratantes que suministren productos importados. Por consiguiente, las partes contratantes que apliquen tales medidas tendrán en cuenta los intereses de las partes contratantes exportadoras, con el fin de evitar, en toda la medida de lo posible, dichos efectos perjudiciales.

10. Las disposiciones de este artículo no impedirán a ninguna parte contratante establecer o mantener una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, de conformidad con las prescripciones del artículo IV.

Esta disposición cuenta también con otras interpretaciones, las cuales se refieren al párrafo primero, al párrafo 2 y 5 de este artículo.

En primer termino, estas notas interpretativas se hace la aclaración de que todo impuesto interior, o carga interior, toda ley, reglamento o prescripción a los que se refiere al párrafo 1° de este artículo, y que vaya a percibirse en el momento o lugar de la importación, será considerado como un impuesto interior o carga interior y se sujetara a las disposiciones del artículo III.

También se aclara la relación que guarda el párrafo primero del artículo III con el último párrafo el artículo XXIV, en lo que se refiere a la expresión "las medidas razonables que estén a su alcance", con la cual se permite la supresión gradual de los impuestos que sean contrarios a la letra o el espíritu del artículo III, en el curso de un período de transición, para el caso de que su supresión súbita tuviera como consecuencias graves dificultades financieras y administrativas.

En lo que se refiérela párrafo 2 del artículo III la nota interpretativa indica en que casos se considera un impuesto ajustado a la primera frase de este párrafo, incompatible con su segunda frase, que es cuando un producto está sujeto al impuesto y el producto directamente competidor no lo está.

Por último la nota interpretativa del párrafo quinto del artículo III aclara en que momento se considera que la reglamentación que es compatible con las disposiciones de la primera frase no se considera contraria a las disposiciones de la segunda frase, que es en el caso de que el país que la aplica produzca en cantidades sustanciales los productos a que se refiere esta reglamentación.

En síntesis podría decirse que el trato nacional consiste en dar al producto extranjero exactamente el mismo trato que se da al producto similar nacional en lo que hace a impuestos internos, cargas internas y reglamentaciones, lo anterior también con el fin de evitar la discriminación entre el producto nacional y el producto extranjero.

2.5.2. El arancel aduanero, única protección a la industria nacional.

Como el texto lo indica este segundo principio fundamental del GATT consiste en que la protección a las industrias nacionales de un país deben efectuarse exclusivamente a través del arancel aduanero, y no por medio de otro tipo de medidas comerciales.

Con este principio se pretende lograr que los países integrantes de la OMC conozcan con claridad el grado de protección que cada estado otorga a sus industriales.

En torno a este principio existen 6 excepciones:

- Las salvaguardias.- Consistentes en la suspensión total o parcial de la obligación que se contrajo respecto de un producto, o bien retirarla o modificarla, en el supuesto de que la importación de un producto en cantidades mayores cause o amenace causar un perjuicio grave a los competidores nacionales.
- Excepciones propiamente dichas.- Consisten en las restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos y en la ayuda que el estado brinda para favorecer el desarrollo económico.
- Los procedimientos de exención.- A través de ellos un país puede pedir que se le exima del cumplimiento de una obligación, a condición de que esta decisión sea solucionada por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, y que represente más de la mitad de las partes contratantes (artículo XXV).
- El Acuerdo Multifibras.- Creado en virtud de la importancia de la producción y comercio de los productos textiles para la economía de muchos países y especialmente para los países en vías de

desarrollo, con la finalidad de combatir la situación insatisfactoria del comercio mundial de los productos textiles y evitar el detrimento de los países que participan en los mismos. A este acuerdo lo sustituyó el Acuerdo sobre los textiles y el vestido que forma parte del Anexo 1A del Acuerdo de Marrakech.

- Sector agropecuario.- En torno a este sector se suscribieron acuerdos multilaterales relacionados con la carne de bovino y los productos lácteos. Estos acuerdos fueron sustituidos por el Acuerdo Internacional sobre Productos Lácteos y el Acuerdo Internacional sobre Carne de Bovino los cuales son Acuerdos Comerciales Plurilaterales se encuentran en el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech, y que como ya se mencionó no son obligatorios para todos los miembros de la OMC.
- Reservas del país.- La reserva puede entenderse como una reglamentación que tiene como objetivo excluir o modificar los efectos jurídicos de determinadas disposiciones de un tratado en lo que respecta a su aplicación por un estado en particular. Dentro del Acuerdo General no hay ninguna

disposición que hable acerca de las reservas, por ello deben aceptarse las mismas mientras no sean incompatibles con el objeto o fin del tratado.

2.6. Otros aspectos de relevancia dentro del ámbito de la OMC.

Como ya se señaló en el apartado anterior la OMC se rige por los principios de no discriminación y protección exclusivamente arancelaria de la industria nacional, sin embargo cabe mencionar la existencia de aspectos de gran importancia dentro de la organización como son la libertad en el comercio, la cláusula de habilitación, las políticas comerciales previsibles y la promoción de la competencia leal entre sus Miembros, que si bien no son principios propiamente dichos, el marco jurídico de la OMC se ve fuertemente influenciado por estos temas.

2.6.1. Libertad en el comercio.

Uno de los objetivos del GATT fue lograr a base de la celebración de Acuerdos Multilaterales, fincados en el principio de la reciprocidad y las ventajas mutuas, la reducción considerable de los Aranceles Aduaneros y de las demás barreras comerciales, al igual que la eliminación del trato

discriminatorio, y con ello facilitar el intercambio comercial entre las partes contratantes del Acuerdo General.

En este sentido es necesario hablar de la importante reducción arancelaria, así como de la eliminación de otro tipo de barreras comerciales que se lograron a través de las diversas rondas de negociaciones del GATT y que por ende fueron reconocidas por la OMC, que a su vez debe continuar con esta tarea, y para ello se han llevado a cabo nuevas rondas de negociaciones comerciales multilaterales y dentro de los Acuerdos de la OMC se incluyó un acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio que se encuentra contenido en el Anexo 1A del Acuerdo de Marrakech

2.6.2. Solución de Controversias.

La OMC cuenta con un Órgano para la Solución de Diferencias (OSD), establecido en el Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que rigen la Solución de Diferencias, que se encuentra en el Anexo 2 del Acuerdo de Marrakech, para administración de las normas y disposiciones para la solución de controversias, así como de las consultas y la solución de diferencias de los acuerdos que abarca el entendimiento y que se enumeran en su apéndice I.

El Consejo General es quien desempeña las funciones del Órgano de Solución de Diferencias, sin embargo, este órgano podrá tener su propio presidente y establecer las normas de procedimiento necesarias para el cumplimiento de sus funciones.

El OSD, está facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales así como del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones que formula; y para autorizar la suspensión de concesiones y otro tipo de obligaciones derivadas de los acuerdos que comprende el entendimiento.

Por otra parte, el OSD, debe informar a los Consejos y Comités que correspondan, sobre lo que acontezca en las diferencias que le son planteadas. Deberá reunirse con la frecuencia necesaria para el desempeño de sus funciones; y su toma de decisiones opera por consenso.

2.6.3. Cláusula de Habilitación.

Dentro del XXXV período de sesiones que se celebró en noviembre de 1979, las partes contratantes del GATT adoptaron el acuerdo denominado "trato diferenciado y más favorable reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo" conocida como Cláusula de Habilitación, la cual consistía en que las partes integrantes del GATT podían conceder un trato más favorable

a los países en desarrollo sin tener la obligación de extenderlo a las demás partes contratantes en virtud de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

Con este acuerdo logró reforzarse la parte IV del GATT, y confirmarse jurídicamente el trato diferencial para los países en vías de desarrollo.

Este trato especial es reconocido dentro de los acuerdos de la OMC dado que uno de los objetivos de la organización es favorecer que los países en desarrollo obtengan una parte del incremento del comercio internacional, la cual vaya acorde con las necesidades de su desarrollo económico.

2.6.4. Políticas comerciales previsibles.

Dentro de los acuerdos de la OMC, un aspecto que ha tomado gran importancia es la transparencia, toda vez que la toma de decisiones gubernamentales en torno a la política comercial dentro del ámbito nacional, repercute dentro del sistema multilateral, razón por la cual, deben conocerse estas decisiones gubernamentales por los Miembros de la OMC, para reducir en la medida de lo posible sus consecuencias dentro del sistema multilateral.

Esta transparencia debe realizarse por cada estado de manera voluntaria y siempre teniendo en cuenta los sistemas políticos y jurídicos de cada miembro.

Para facilitar la mayor adhesión de los Miembros de la OMC a las normas y disciplinas de los acuerdos que integran su marco jurídico y permitir un mejor funcionamiento del sistema multilateral de comercio a través de una mayor transparencia de las políticas y prácticas comerciales de cada Miembro, así como una mejor comprensión de las mismas, se implementó dentro de la organización un mecanismo de examen que permite realizar de manera regular una evaluación colectiva de las políticas comerciales de los Miembros, y de su repercusión en el funcionamiento multilateral de comercio.

Lo anterior se establece en el mecanismo de examen de las políticas comerciales que se ubica en el Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech.

2.6.5. Promoción de la competencia leal.

Dentro del marco jurídico de la OMC se aclaran y amplían las disposiciones del GATT referente a cuotas compensatorias que se imponen a los países que incurran en prácticas desleales de comercio internacional ya sea dumping o subvenciones.

Para ello se incluyó en el Anexo 1A del Acuerdo de Marrakech el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias que amplían principalmente las disposiciones establecidas en los artículos VI y XVI del GATT.

Capítulo III

La Integración Económica

3.1. Concepto de Integración económica.

El diccionario de la Real Academia Española define el término integración como “acción y efecto de integrar o integrarse”, y a su vez define integrar como “constituir las partes de un todo” o “completar un todo con las partes que faltaban”.

Partiendo de estos conceptos es posible tener una idea de lo que es la integración económica, sin embargo, en el ámbito económico, dentro del término integración económica puede incluirse el concepto de integración social; algunas formas de cooperación internacional, e incluso la existencia de relaciones comerciales entre economías independientes entre sí.

De acuerdo con Bela Balassa, la integración económica, puede definirse como un proceso, y como una situación de las actividades económicas.

“Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a

caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”⁹

Por otra parte, el Diccionario Jurídico Mexicano define la integración económica internacional como:

“Conjunto de grados y formas de cooperación e interdependencia económicas entre naciones, que implican el abandono en dominios determinados de la soberanía estatal en materia económica, social, y hasta política, a favor de una nueva entidad soberana común...”¹⁰

De acuerdo con lo anterior podemos decir que la integración económica es un proceso por medio del cual diversos Estados fortalecen sus relaciones comerciales a través de la eliminación de formas de discriminación, con la finalidad de crear un vínculo aún más estrecho, que puede extenderse aún a los aspectos sociales e incluso a los políticos.

3.2 Los bloques regionales.

3.2.1. Antecedentes.

En el período posterior a la segunda guerra mundial, la liberalización del comercio mundial, se desarrolló al lado de un proceso de integración a través de la suscripción de acuerdos regionales.

⁹ BELA Balassa, J.D. “Teoría de la Integración Económica”. 1ª Edición en español, Editorial Uteha. México, 1964. pp. 332.

¹⁰ KAPLAN, Marcos. “Integración Económica Internacional” verlo en Diccionario Jurídico Mexicano.

La integración regional de la posguerra pudiera decirse que cuenta con tres características principales:

- Se ha centrado principalmente en Europa Occidental.
- El número de acuerdos concertados por países en vías de desarrollo que hayan cumplido con sus calendarios originales para el establecimiento de una zona de libre comercio o una unión aduanera, es muy limitado.
- El grado de integración alcanzado por los países que forman parte en los acuerdos regionales es muy variado.

En relación con lo anterior, es importante mencionar que el más claro ejemplo de integración lo constituye la Unión Europea, la cual se creó en el año de 1958, precisamente en el período de la posguerra, y se ha desarrollado de tal manera que puede decirse que es el bloque de carácter regional más maduro y evolucionado.

No obstante lo anterior, en el continente americano, también existen importantes movimientos de integración, al igual que en el resto del mundo, los cuales comentaré brevemente, dentro de este capítulo.

3.2.2. Evolución de los bloques regionales.

3.2.2.1. Bloques regionales en América.

Acerca del proceso de integración del continente americano podemos decir que su inicio lo constituye el Congreso de Panamá que se celebró el 22 de Julio de 1826, al cual no fueron invitados todos los países americanos en virtud de la falta de comunicación existente, así como sus problemas internos. Este Congreso no tuvo el éxito esperado y por ello pasaron varios años antes de que hubiera otro intento de integración, sin embargo en él se logró la firma del Tratado de Unión, Liga y Confederación Perpetua entre las Repúblicas de los Estados Unidos Mexicanos, Colombia, Centroamérica y Perú; el cual fue firmado en Panamá el 15 de Julio de 1826.

Otro antecedente de la integración del continente americano es la Confederación Perú-Boliviana que se estableció por el Tratado de Tacna de 1837, la cual tuvo una vida muy corta ya que al iniciarse un bloqueo que imponía trabas al comercio de esta Confederación, estalló una guerra que terminó por ser una pesada carga para las economías de la Confederación; el 20 de Enero de 1829 en el combate de Yungay-Perú, el creador de esta Confederación, Andrés Santa Cruz se embarco a Guayaquil, y el líder de los movimientos bolivianos, Velazco, trató de reconstruir indemnizando a Perú y Chile por los gastos que ocasionó esta Confederación.

Posteriormente hubo otras iniciativas para el establecimiento de cooperación internacional como son:

- a) El primer Congreso de Lima del 11 de Diciembre de 1847;
- b) El Congreso Continental celebrado en Chile en Septiembre de 1856;
- c) El segundo Congreso de Lima del 18 de Noviembre de 1864.

No obstante lo anterior, con estas reuniones no se obtuvo el impacto deseado para la unificación latinoamericana.

En sí, la idea de establecer una unión en todo el continente americano fue el resultado de las siguientes 10 conferencias hispanoamericanas:

- Primera Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Washington 1889-1890).
- Segunda Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Ciudad de México 1901-1902).
- Tercera Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Río de Janeiro 1906).
- Cuarta Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Buenos Aires 1910).
- Quinta Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Santiago de Chile 1923).

- Sexta Conferencia Internacional de los Estados Americanos (La Habana 1928).
- Séptima Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Montevideo 1933).
- Octava Conferencia Internacional e los Estados Americanos (Lima 1938).
- Novena Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Bogota 1948).
- Décima Conferencia Internacional de Estados Americanos (Caracas 1954).

Como consecuencia de la Novena Conferencia de los Estados Americanos, surgió la Carta de Bogotá por la que se creó la Organización de los Estados Americanos, misma que se firmó en Bogotá, Colombia el 30 de Abril de 1948 y con la que se consagró una organización continental.

Este proceso integrador en América, comienza a plantarse en términos más concretos después de la década de 1950 y en particular en 1960 por influencia de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), que en ese año preparó planes para que se estableciera una zona de libre comercio que incluyera a todos los países de esa región, y aunque esta nueva propuesta tampoco fructificó, se logró la firma del Tratado de Montevideo de 1960 por el que se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) la

cual no cumplió con sus objetivos y fue sucedida en 1980 por el Tratado de Montevideo por el que se estableció la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) cuya finalidad era aumentar el comercio de carácter bilateral entre los países miembros, así como entre éstos y terceros países, a través de la suscripción de acuerdos multilaterales y bilaterales hasta lograr con ello la liberalización del comercio regional.

La ALADI funciona bajo dos tipos de esquema que son, los acuerdos de alcance regional, que abarcan a todos los miembros de la asociación y donde el trato preferencial se da sobre una base regional; y los acuerdos de alcance parcial, que son concertados por subgrupos de miembros de la ALADI donde el trato preferencial sólo se otorga a los signatarios, generalmente estos acuerdos se establecen entre dos miembros y en ellos se incluyen:

- I. Acuerdos de complementación económica que son para el desarrollo de un determinado sector o subsector, por medio de la liberalización de obstáculos.
- II. Acuerdos comerciales por los que se otorgan preferencias a diversos productos durante un plazo que puede ser limitado o ilimitado.
- III. Acuerdos de cooperación en otro tipo de esferas como lo son la cultura, la educación y la ciencia.

En varias ocasiones algunos acuerdos que en un principio eran limitados, han sido sustituidos por acuerdos más amplios, tal es el caso del Acuerdo del Grupo de los Tres (G3) suscrito entre México, Colombia y Venezuela en 1994; el Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México, suscrito en el mismo año; el Tratado del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) que se firmó por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en 1991 y por el cual debía establecerse un mercado común entre estos cuatro países a partir de 1995; en 1992 se suscribieron el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, y el de México y Nicaragua; en 1995 el de México con la Unión Europea; en 1996 el de Canadá y Chile; en 1998, se suscribieron los tratados de libre comercio entre el Mercado Común Centroamericano y la República Dominicana, así como el de México y Chile; en 1999, el de Mercado Común Centroamericano y Chile; en 2000 el de México y el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), el México e Israel y el de México y la AELC, que hasta la fecha no se ha ratificado.

En el año de 1965 se firmó el primer Acuerdo Internacional América del Norte con posterioridad a la segunda Guerra Mundial, con la concertación del Acuerdo sobre los productos de la industria del automóvil entre Canadá y los Estados Unidos de América como por el cual se establecía la libertad de comercio tanto de automóviles como de sus piezas, y para el cual se obtuvo una extensión dentro del contexto del GATT. En 1988 de nueva cuenta Canadá y Estados Unidos de América suscriben un Acuerdo ahora denominado Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos de América,

por el que se extiende el trato de extensión arancelaria al resto de los intercambios, incluyendo disposiciones relativas al comercio de energía, comercio de servicio, trato nacional a inversionistas, cuestiones sanitarias y fitosanitarias, además de contener una amplia gama de disposiciones en materia de solución de controversias, particularmente respecto de derechos antidumping y compensatorios.

Posteriormente México comenzó a examinar la posibilidad del establecimiento de una zona de libre comercio con los Estados Unidos de América y Canadá, así que se integró a las negociaciones que tuvieron como resultado la suscripción del Tratado de libre Comercio de América del Norte, el cual se encuentra en vigor a partir de 1994, y contempla aspectos como la concesión del trato de la nación más favorecida y trato nacional a los proveedores de servicio, contiene aspectos relativos a la propiedad intelectual, así como solución de controversias. Dentro de este tratado se incluyen acuerdos conexos en materia de reglamentaciones ambientales y laborales.

En Noviembre de 1994 se acordó el objetivo de lograr una mayor integración en el hemisferio occidental mediante la suscripción de un acuerdo de libre comercio para las Américas, que se debería llevar a cabo en el 2005. Este objetivo complementaba a los de la Iniciativa Empresa de las Américas que se inició en 1990, que dentro del marco de la cual se han concertado acuerdos sobre comercio e inversiones con la mayoría de los países de la región. Este

objetivo se ha cumplido de dos maneras, una de ellas es la ampliación del Tratado de Libre Comercio o mediante de una serie de tratados de carácter bilateral.

Otro bloque importante dentro del contexto del continente americano, es el Pacto Andino, el cual se estableció en el año de 1966 por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, al que se incorporó más adelante Venezuela y se retiró Chile, su objetivo era establecer para el año de 1980 una zona de libre comercio y un arancel común pero, pero el calendario original no se cumplió; en estas circunstancias, en el documento denominado Acta de Barahona adoptado en 1991, se acordó la entrada en vigor de una zona andina de libre comercio, con un arancel común entre Ecuador y Perú, para 1992, sin embargo, el arancel común no logró alcanzarse para esa fecha. La eliminación de todos los obstáculos al comercio en la subregión andina se concluyó exitosamente en Enero de 1993 y con la culminación de este proceso, se logró el funcionamiento de la zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, a partir de Febrero de ese año. Esta zona de libre comercio comprende todo el universo arancelario, y a ella se incorporó Perú de nueva cuenta, a partir de Agosto de 1997. En lo que hace al arancel externo común, éste se estableció y aplicó en Febrero de 1995 par las importaciones provenientes de terceros países, favoreciendo este hecho la configuración de la Unión Aduanera Andina. El grado de integración alcanzado, y los nuevos retos de la economía mundial, fueron factores que provocaron la introducción de reformas de carácter

institucional y programático al Acuerdo de Cartagena; estas reformas le dieron al proceso de integración una dirección política, y con ellas se crearon la Comunidad Andina (CAN) y el Sistema Andino de Integración (SAI), a partir de Agosto de 1997.

Una excepción a la característica del incumplimiento de los calendarios originales la constituye el Mercado Común Centroamericano (MCCA) que se estableció en 1960 por Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua con la finalidad de instaurar una zona de libre comercio dentro de un plazo de cinco años con la aplicación de un arancel común, así como la creación del Banco Centroamericano de Integración Económica; objetivos que si se alcanzaron; posteriormente, en 1980, se introdujeron de nueva cuenta obstáculos al comercio de carácter no arancelario, pero en 1993 el MCCA mediante el Acuerdo Multilateral Definitivo estableció una unión aduanera con la que reactivó sus objetivos.

En 1968 se suscribió el Acuerdo por el que se establecía la zona de libre comercio del Caribe (CARIFTA), cuyo objetivo era aumentar las posibilidades de empleo dentro de la región, integrando sus economías en la medida de lo posible. En 1973 los miembros de esta zona de libre comercio acordaron el establecimiento de la Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM), cuyo tratado preveía la coordinación de las economías de los miembros integrantes, planificación de desarrollo y medidas especiales para miembros

menos adelantados. Dentro del contexto del CARICOM el objetivo fundamental era conseguir economías de escala en la producción regional de servicios, así como lograr la mancomunidad de sus recursos financieros destinados a la inversión mediante un banco regional de desarrollo. El mismo tratado preveía el establecimiento de un arancel común que de nuevo no se cumplió dentro del período programado en el calendario original, sin embargo posteriormente se fijó este arancel exterior común el cual debía estar terminado para finales de 1998 o a más tardar para el 2000 en el caso de Belice, pero éste aún no se aplica de manera uniforme por los desacuerdos que existen en torno de los niveles de gravación de determinados productos, toda vez que los aranceles aplicados al comercio exterior constituyen una importante fuente de ingresos fiscales, en especial para los países pequeños; es por ello que la secretaría de CARICOM está tratando de buscar soluciones para que el arancel común pueda instrumentarse sin retrasos adicionales.

3.2.2.2. Bloques regionales en Europa.

El proceso de integración dentro del continente europeo es de trascendental importancia, dado que la historia de las primeras uniones aduaneras guarda una fuerte relación con la formación de los Estados nación en Europa. Dentro del período intermedio entre las dos guerras mundiales hubo una propuesta por parte de Francia para el establecimiento de una más amplia unión aduanera o económica entre los estado europeos como una

posible forma de solucionar los problemas políticos y económicos existente en ese momento. Con la experiencia de la segunda Guerra Mundial se reforzó el apoyo hacia dicha propuesta y en el año de 1948 se comenzó a planear en forma concreta la integración económica europea. Al surgir el fenómeno de la Guerra Fría, este proceso de integración evolucionó de forma separada para Europa Occidental, Europa Central y Oriental.

Para el área de Europa Occidental en 1951 se estableció la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), que fue suscrita por Alemania, Francia, Italia y los países del Benelux (Bélgica, Países bajos y Luxemburgo), Comunidad para la que se obtuvo una exención dentro del marco del GATT. Posteriormente las partes de la CECA acordaron el establecimiento de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), así como la Comunidad Económica Europea (CEE), en el año 1957. A estas tres comunidades se les conoció con el nombre de Comunidades Europeas.

La Comunidad Económica Europea se crea por virtud del Tratado de Roma de 1958, el cual establece que la finalidad de esta Comunidad era sentar las bases de una unión entre los pueblos europeos que fuera cada vez más estrecha; este mismo tratado estableció un mercado común de servicios, mano de obra y capitales; con el que se inició un proceso de integración regional de vital importancia para la regionalización de la economía mundial. En 1969 se

estableció una unión aduanera y durante el período de transición de la misma se logró la aplicación de un arancel exterior común.

El segundo Acuerdo Regional de Integración Europeo fue el de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), creada en 1960, por Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, El Reino Unido, Suecia y Suiza. Como se puede apreciar esta asociación fue creada por países ajenos a la Comunidad Europea, en respuesta a la constitución de la misma. Por lo que hace a sus objetivos, estos eran de carácter preponderantemente económico, tales como el fomento a una expansión sostenida de la actividad económica, el empleo, la productividad, la utilización racional de los recursos, la estabilidad financiera así como la mejora permanente de los niveles de vida en la zona de la asociación.

En 1973 Dinamarca y el Reino Unido, quienes formaban parte de la AELC, así como Irlanda, se adhirieron a las Comunidades Europeas, seguidos por Grecia en 1979, España y Portugal en 1986, Alemania en 1989, así como Austria, Finlandia y Suecia en 1995.

Con las adhesiones de Dinamarca y el Reino Unido, que como ya se mencionó, formaban parte de la AELC, surgió la necesidad de elaborar una política de carácter comunitario con respecto a los demás estados miembros de la AELC; para lo cual se concertaron diversos acuerdos por los que se

establecían zonas de libre comercio entre la CE por una parte y Austria, Islandia, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza por otra, en particular en relación con productos industriales. En ese mismo año de 1973 se celebró un acuerdo para el establecimiento de una zona de libre comercio con Finlandia quien ya se encontraba vinculado con la AELC por virtud de un acuerdo de asociación desde el año de 1961 (FINEFTA), y que se integró como miembro de pleno derecho de dicha asociación en 1985. La suma de estos acuerdos dio como resultado la creación de la mayor zona de libre comercio del mundo.

Además de los acuerdos antes mencionados existe una serie de acuerdos que fueron concertados entre la CE y otros grupos de países, los cuales surgieron como consecuencia principalmente de las relaciones comerciales existentes con las excolonias y posesiones que se habían convertido en estado independiente durante las décadas de 1950 y 1960. Por otra parte la Unión Aduanera existente entre Francia y el Benelux, tenía suscritos acuerdos de comercio preferencial con una serie de países, en su mayoría pertenecientes a África, Asia y el Caribe, circunstancia que fue tomada en cuenta en la parte IV del Tratado de Roma. Otro instrumento que vinculó a la CE con otros países fue el Convenio de Yaoundé de 1963 con el que se obtuvo una serie de zonas bilaterales de libre comercio entre la Comunidad Europea, 18 Estados Africanos y Madagascar.

De nuevo como consecuencia de la adhesión del Reino Unido con la CE, surgió la necesidad de que se planteara la cuestión de las relaciones comerciales de la comunidad con los países que gozaban de las preferencias de Commonwealth a los que se aplicaba el párrafo 2 del artículo I del GATT; a estas disposiciones relativas a las preferencias del Commonwealth las sustituyeron las disposiciones del Primer Convenio de Lomé de 1975 entre los países de África, el Caribe, el Pacífico (ACP) y la Comunidad Europea, al cual se le aplica la ya citada disposición del Acuerdo General en virtud de ser compatibles, con el artículo XXIV y la parte IV del GATT. Hubo otros 3 convenios de Lomé posteriores, y el ultimo de ellos comprendía 70 países ACP. Este Cuarto Convenio de Lomé, expiró el 29 de Febrero de 2000. El objetivo de este convenio, era el desarrollo de las antiguas colonias por medio de la ayuda unilateral en condiciones comerciales preferente, pero en la actualidad, este objetivo aún no se ha cumplido, es por ello que desde 1998 se puso en marcha la renegociación del convenio y se llegó a un nuevo acuerdo que sustituirá al convenio de Lomé, y que deberá firmarse el 8 de Junio de 2001, en Suva, Islas Fidji.

La CE también suscribió acuerdos no recíprocos con los países del Magreb (Argelia, Túnez y Marruecos), del Mashreq (Egipto, Jordania, Líbano y Siria), y Yugoslavia, por la necesidad de desarrollo de los mismos países por los que los encuadraba en la parte IV del Acuerdo General.

En tanto se ampliaba geográficamente la CE, su proceso de liberalización se intensificaba, y como consecuencia de ello en el Acta Única Europea de 1987 se sentaron las bases para el establecimiento del Mercado Único Europeo a partir de 1993, y con ella se liberalizaron los sectores de contratación pública y servicios que no se consideraban en el Tratado de Roma de 1958.

Las relaciones existentes entre los Estados de la CE y la AELC, han evolucionado, y se ha producido una gradual expansión de la cooperación entre sus Estados integrantes, en diversos sectores como el desarrollo y investigación científica, el medio ambiente, la política de transportes, los servicios y cuestiones de política económica.

En 1985, tuvo lugar la formulación del Libro Blanco de la CE, y este evento coincidió con la adopción de determinadas directrices tendientes a alcanzar la formación de lo que se ha convertido en el Espacio Económico Europeo (EEE), en la Reunión Ministerial de Luxemburgo entre los países de la CE y de la AELC. Sin embargo, en ese momento, solo se reconoció, tanto en las conclusiones del Consejo de Ministros de la CE de 15 de Septiembre de 1986, y en la Declaración de los Ministros de la AELC de 3 de Diciembre de 1986, la necesidad de mejorar la libre circulación de productos industriales, a través de la armonización, de normas, la eliminación de obstáculos técnicos y prácticas desleales de comercio; la simplificación de normas de origen y formalidades fronterizas; así como la ayuda estatal y el acceso a la contratación pública. Teniendo esto como

antecedente, el 2 de Mayo de 1992, se firmó el Acuerdo AELC-CE sobre el EEE, por el que se establece que muchas de las características del Mercado Único Europeo, se aplicarán en la zona geográfica que integran los países de la AELC y de la CE; este acuerdo entró en vigor hasta el 1º de Enero de 1994.

Los vínculos económicos y políticos entre los miembros de la CE se fueron profundizando aún más, y como consecuencia de ello, se suscribió en Febrero de 1992, el Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea, el cual entró en vigor en Noviembre de 1993 y abarca los objetivos de una unión monetaria, una política exterior y de seguridad común, al igual que el desarrollo de la cooperación en materia de justicia y asuntos sociales. Con este tratado también se sustituye el nombre de Comunidades Europeas por el de Unión Europea.

Hubo otros ajustes profundos en las relaciones comerciales en Europa, a raíz de la unificación de Alemania y de la caída del socialismo; ante estas nuevas circunstancias, la CE celebró en 1991 acuerdos con la ex República Federal Checa y Eslovaca, Hungría y Polonia; así como con Bulgaria y Rumania en 1993, en cuyos respectivos preámbulos se reconocía la aspiración de cada Estado de convertirse en miembro de la CE. En acuerdos de carácter provisional se dispone el establecimiento de una zona de libre comercio entre la CE y los cinco países respectivamente, con un período de transición de 10 años, durante los cuales la CE debería suprimir sus restricciones con mayor rapidez.

Por lo que hace a Europa Central y Oriental, la disolución del Consejo de Ayuda Mutua Económica CAME, y la transición a economías de mercado, al igual que las relaciones existentes entre la CE y la AELC, han llevado a que se centre la atención en las relaciones comerciales mutuas. Cabe mencionar que la República Checa y Eslovaca, Hungría y Polonia celebraron en 1992 el Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (CEFTA) en el que se prevé el establecimiento de una zona de libre comercio al término de un período de ocho años (buscar si se cumplió la desgravación).

En 1993, a raíz de la disolución de la República Federal Checa y Eslovaca, se suscribió el Acuerdo constitutivo de la Unión Aduanera entre la República Checa y la República Eslovaca que prohíbe la introducción de nuevas medidas arancelarias y no arancelarias en lo que se refiera a productos agropecuarios e industriales que se realicen entre las partes, además de contener disposiciones en materia de competencia, contratación pública, monopolios de Estados, ayuda estatal, protección de los derechos de propiedad intelectual y comercio de servicios.

Desde 1994 se han aplicado varios acuerdos provisionales de libre comercio entre la República Checa y la República Eslovaca y Eslovenia que abarcan el comercio de todos los productos industriales y algunos agropecuarios.

Otro factor de importancia para las relaciones comerciales en Europa fue la independencia de los Estados Bálticos, Estonia Letonia y Lituania, en 1991. Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza, concertaron respectivamente, con los Estados Bálticos, acuerdos de libre comercio en 1992, con el objetivo de apoyar la transición de estos países a una economía de mercado, y así facilitar su incorporación a la economía mundial. Estos cuatro acuerdos comprenden disposiciones respecto de productos industriales, agropecuarios elaborados, pesqueros y marinos de otras clases; y por lo que hace a los productos agropecuarios sin elaborar, éstos figuran en acuerdos separados de carácter bilateral. En relación con lo anterior, es importante comentar que los acuerdos suscritos por Noruega y Suecia, contienen una disposición por la que se autoriza a los Estados Bálticos a retomar la aplicación de sus derechos de aduana en caso de que la transición a la economía de mercados les cause dificultades graves.

En 1994, se estudió la posibilidad de la aplicación de una política a nivel de toda la Comunidad, respecto de los Estado Bálticos, dado que se tenía prevista la ampliación de la Unión Europea en 1995. Como consecuencia de este estudio, se firmaron acuerdos de libre comercio entre la Unión Europea y cada uno de estos tres países en junio de 1994. Estos acuerdos entrarían en vigor, para el caso de Estonia, desde el momento de su aplicación; y para el caso de Letonia y Lituania, después de un período de transición de cuatro y seis años respectivamente.

La integración de Europa en la posguerra, ha tenido como resultado la creación de tres niveles de liberalización comercial y económica, en torno a la Unión Europea que son los siguientes:

- El primer nivel que es el más profundo se aplica entre los 15 miembros de la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, y Suecia). Este nivel se extiende a través del Espacio Económico Europeo a los países de Europa Occidental que han permanecido en la AELC.

- El segundo nivel está formado por los países de Europa Central y Oriental, así como por los países mediterráneos, con los que la CE tiene concertados acuerdos de libre comercio (Israel y Turquía). Para este grupo de países, el comercio aún se somete a restricciones, excepto entre los miembros del Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (CEFTA).

- El tercer nivel lo integran los países en desarrollo con los que la CE ha concertado acuerdos comerciales no recíprocos, es decir, los países del Norte de África y los países ACP.

3.2.2.3. Bloques regionales en Asia y el Pacífico.

En 1965, Australia y Nueva Zelanda firmaron el Acuerdo de Libre Comercio entre Nueva Zelanda y Australia, el cual disponía el establecimiento de esta zona de libre comercio a más tardar para el año de 1977, respecto de productos forestales y algunas manufacturas; teniendo las partes la intención de ir añadiendo partidas de manera gradual. Este acuerdo no incluía la liberalización de obstáculos no arancelarios.

En 1983, se suscribió el Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas (ANZCERT) que sustituyó al Acuerdo de Libre Comercio entre Australia y Nueva Zelanda. El ANZCERT, abarca la totalidad del comercio de mercancías, contiene medidas antidumping y compensatorias; además, de que a partir de 1988 se concertó un Protocolo sobre servicios.

En 1990, se suprimieron los aranceles, los incentivos basados en el rendimiento y las restricciones cuantitativas y en 1992 se llevó a cabo una revisión del Acuerdo, de la que resultó el compromiso de armonizar el derecho mercantil y la política en materia de competencia, con lo que se consiguió la exclusión de las medidas antidumping a los productos de la otra parte.

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), se estableció el 8 de Agosto de 1967 por Brunei Darussalam (desde 1984), Filipinas, Indonesia,

Malasia, Singapur y Tailandia. Esta Asociación tiene como objetivo el fomento de la paz, la estabilidad y el crecimiento económico de la región. En 1979, se firmó el Acuerdo sobre los arreglos comerciales preferenciales entre los Estados miembros de la ASEAN, en el que se prevé brindar trato preferencial a determinadas exportaciones procedentes de los demás miembros de la Asociación. En 1977 se firmó otro acuerdo con el mismo nombre que este último, en que se adoptó un método de preferencias arancelarias en forma de "lista positiva", y lo mismo sucedió con un mayor grupo de países en el Acuerdo del Bangkok en 1978. Con el paso del tiempo se reconoció la insuficiencia de estas iniciativas y en 1991 los países de la Asociación acordaron el establecimiento de una zona de libre comercio de la ASEAN a más tardar para el año 2008, fecha que después se adelantó al año 2003. Esta transición a la zona de libre comercio se rige por un acuerdo marco, y se aceptó el establecimiento de un arancel preferencial común exterior que entró en vigor a partir de 1994, como principal mecanismo de reducción de aranceles para la creación de la zona de libre comercio. Este arancel preferencial común no se aplica a los productos agropecuarios sin elaborar, los recursos naturales y los servicios.

Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka, que son los países que integran la Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional, firmaron un acuerdo comercial en 1993 que tiene el carácter de acuerdo marco

y en el que se prevé el inicio de negociaciones para el otorgamiento de concesiones mutuas posteriormente.

En 1994 los miembros del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico(APEC) (Australia; Brunei Darussalam; Canadá; República de Corea; Chile; República Popular de China; Estados Unidos; República de Filipinas; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; México; Nueva Zelanda; Papua Nueva Guinea; Perú, Rusia, Singapur; Tailandia, Taipei Chino (Taiwán) y Vietnam), convinieron en la creación de una zona abierta al comercio y a las inversiones, la cual debería quedar establecida a más tardar en el año 2010 para los miembros que son países desarrollados, y en el 2020 para los países en vías de desarrollo.

En sí Asia sólo cuenta con un acuerdo de integración regional plenamente aplicado, sin embargo, algunos países asiáticos han acelerado la liberalización de sus comercio a nivel subnacional, autorizando el establecimiento de zonas francas industriales, bajo un régimen de exención de derechos para los insumos importados que se utilicen en la producción que se destina a la exportación.

En Asia, existe una nueva forma de acuerdo, que son los triángulos comerciales o zonas económicas subregionales, que consisten en acuerdos intergubernamentales en forma de permisos y suministro por los gobiernos de

elementos de infraestructura, los cuales han sido de gran ayuda para las empresas establecidas en la zona de que se trate.

3.2.2.4. Bloques regionales en África y Medio Oriente.

En 1945 se creó la Liga Árabe y uno de sus objetivos era fomentar una cooperación más estrecha en cuestiones comerciales y económicas entre sus 21 miembros, y para lograrlo, en 1957, se firmó el acuerdo de Unidad Económica entre los Estados de la Liga Árabe, en el que se preveía la creación de un mercado común árabe, a través de el establecimiento de una zona de libre comercio con un período de transición de diez años y la cooperación para el desarrollo de industrias regionales y servicios de infraestructura. Este acuerdo entró en vigor en 1965 entre Egipto, Irak Jordania y Siria; posteriormente se adhirieron Libia, Mauritania y Yemen. En 1971 se eliminaron los derechos y otros gravámenes de tipo aduanero entre los miembros del Mercado Común Árabe, pero no se concluyeron los preparativos par el establecimiento de un arancel común.

En 1981 se estableció el Consejo par la Cooperación en el Golfo (CCG) por Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar; y con él se estableció una zona de libre comercio que comprendía productos industriales y agropecuarios, pero excluía el petróleo. El ECG tiene como

objetivo la unificación de los regímenes aduaneros y la política financiera y económica.

En 1959, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Malí, Mauritania, Marruecos y Túnez, establecieron la Unión Aduanera de los Estados de África Occidental; en ella, los miembros con excepción de Malí, tenían una moneda y un banco central comunes; también las mercancías circulaban libremente por los territorios. El principal problema de esta Unión era la distribución de los ingresos provenientes de los aranceles aplicados al comercio con terceros países, la cual se había convenido que debería ser equitativa, y esto no se cumplía del todo; por ello esta Unión Aduanera no se llegó a aplicar en forma plena y fue sustituida en 1966 por la Comunidad Económica de África Occidental (CEAO), la cual preveía el establecimiento de un arancel común y la armonización de los gravámenes fiscales, pero estos objetivos no se lograron.

En 1975 se estableció la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO), esta comunidad esta integrada por los miembros de la CEAO, a los miembros de la Unión de Río Mano de 1973 (Guinea, Liberia y Sierra Leona), así como a Cabo Verde, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Nigeria y Togo. La CEDEAO suprimió en 1981, los derechos sobre productos agropecuarios sin elaborar, y sobre los productos artesanales, y en 1990 inició un programa para la implantación del libre comercio para productos no elaborados y la liberalización gradual de productos industriales.

En 1999, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea Bissau, Malí, Nigeria, Senegal y Togo, establecieron la Unión Económica y Monetaria de África Occidental.

En lo que hace a el África ex francesa, en 1959, se estableció la unión Aduanera Ecuatorial, por Congo, Gabón República Centroafricana y Chad; el acuerdo por el que se estableció esta unión fue ampliado en 1960, para incluir la libertad de movimiento de capitales en la zona, así como para armonizar los incentivos fiscales para las empresas. En 1961 se adhirió Camerún a esta unión, y en 1962 se estableció un arancel exterior común; en 1964 se acordó la coordinación del desarrollo industrial regional y en 1965 entró en vigor la Unión Aduanera y Económica del África Central (UDEAC), a la que también se adhirió Guinea Ecuatorial. En 1990 cuatro de sus miembros (Camerún, Congo, Gabón y la República Centroafricana), adoptaron un arancel exterior común.

Por lo que toca a la antigua África Oriental Británica, cabe mencionar que en 1967 se creó la Comunidad Económica de África Oriental por Kenya, Tanzania y Uganda, con la que se formalizó un mercado común entre estos Estados, se estableció un Banco de Desarrollo del África Oriental y se previó la armonización de los gravámenes fiscales así como la distribución de los ingresos que se obtenían de los gravámenes aduaneros. En 1979 se disolvió esta comunidad, y en 1981, sus tres países integrantes se agruparon con

Angola, Burundi, Comoras, Djibouti, Etiopía, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Rwanda, Somalia, Sudán, Swazilandia, Zambia y Zimbabwe, para establecer la Zona de Libre Comercio Preferencial de los Estados de África Oriental y Meridional, cual tenía como objetivos la cooperación comercial y económica entre sus miembros, así como el establecimiento de un mercado común para el año 2000, sin embargo, en 1993, se firmó el tratado por el que se creó el Mercado Común para el Este y Sur de África COMESA, integrado por Angola, Burundi, Comoras, República Democrática del Congo, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

3.3. Formas de integración económica.

De acuerdo con Hiroshi Kitamura, la integración económica debe pasar por tres etapas diferentes, que son la cooperación, la coordinación y la integración plena; donde cada una conduce progresivamente a la otra en la medida en la que se limita el grado de la soberanía nacional.

La integración económica puede adoptar varias formas que están en relación con el grado de integración de que se trata; de acuerdo con Bela Balassa, las diversas formas de integración económica tienen grandes variables en lo que se refiere a sus tratamientos jurídicos, y para este mismo autor las

formas de integración son el área o zona de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica e integración económica total.

Por lo que hace al área de libre comercio, en ella tanto las tarifas como las restricciones cuantitativas son abolidas entre los países participantes, sin embargo cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países que no pertenecen a esa área o zona de libre comercio.

Cuando se establece una unión aduanera, además de la supresión de los tratos discriminatorios a los movimientos de mercancía dentro del territorio de la unión, se persigue la equiparación de tarifas en el comercio con los países no miembros, esto es la adopción de un arancel común exterior.

La siguiente forma que implica un nivel más elevado de integración es el mercado común en el que parte de la supresión de las restricciones de comercio también suprime las que dificultan el movimiento de los factores, tales como el capital y la mano de obra.

La siguiente forma de integración es la unión económica en la que se combina la supresión de las restricciones a los movimientos de mercancías y factores, con un grado de armonización de las políticas de sus integrantes, la cual tiene por objeto la eliminación de la discriminación que resulta de las disparidades existentes entre dichas políticas.

Por último la integración económica total implica la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica; así como el establecimiento de una autoridad de carácter supranacional, cuyas decisiones se han obligatorias para los estados integrantes.

3.4. La importancia de la proximidad.

De acuerdo con el jurista egipcio Hanna Sabba, el concepto “regional” tiene connotaciones geográficas. Para este autor, una región se define como:

“...un conjunto de territorios que ofrecen un carácter de unidad, en razón a su formación geológica, recursos y facilidades de comunicación, sean éstas (sic) naturales o vías trazadas por el hombre y por la naturaleza de sus pueblos.”¹¹

Así también de acuerdo con esta concepción geográfica, en la opinión de Jesús María Yepes, las características de los grupos regionales son:

- Contigüidad geográfica;
- Carácter permanente;
- Esencialidad general, lo cual significa, que tengan un sistema de objetivos y finalidad, distintos de los

¹¹ ABERASTURI, Marcelo. “Regionalismo”, verlo en Enciclopedia Jurídica Omeba

militares, para actuar dentro de la área geográfica de la que se trate;

- La existencia de ciertas afinidades entre sus miembros y;
- Que el acuerdo regional no persiga propósitos o fines contrarios a los que se establecen en la Carta de las Naciones Unidas.

Por otra parte, de acuerdo con Bela Balasa la teoría de la integración económica, además de interesarse por lo efectos económicos de la integración y por los problemas generados por las divergencias de las políticas nacionales; involucra también ciertos elementos de la teoría de la localización, ya que cuando la integración se realiza entre países adyacentes, equivale a la eliminación de barreras artificiales que impiden el flujo de la actividad económica a través de las fronteras. Además, señala este mismo autor que al introducir el elemento espacial dentro de la teoría de las uniones aduaneras en particular, es necesario considerar el modo que la proximidad de los países que las integran repercuten los efectos económicos de la integración. En virtud de que existen barreras arancelarias, se entiende que una unión aduanera tendría efectos benéficos cuando se establece entre países próximos, ya que con ella se logra la continuidad de las corrientes económicas que se entorpecen con las fronteras nacionales. Si aunada a ésta, se consideran los factores económicos, puede decirse que las ventajas de la proximidad son las siguientes:

- Las distancias que se recorren son menores entre países vecinos;
- Los gustos pueden ser similares y los canales de distribución pueden establecer con mayor facilidad cuando se trata de economías adyacentes;
- Los países vecinos pueden tener una historia común e intereses comunes, entre otros factores, lo cual los hace estar más deseosos de coordinar sus políticas;
- El costo del transporte es más bajo cuando se trata de países cercanos.

Capítulo IV

Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y su trascendencia.

4.1. Cláusula de la Nación más favorecida.

Como se mencionó con anterioridad, uno de los principios que rigen al GATT, y por ende a la OMC, es el de comercio sin discriminación, este principio se refleja en la cláusula de la nación más favorecida, contenida en el artículo I del GATT.

Esta cláusula de la nación más favorecida, podría explicarse en pocas palabras, de la siguiente manera: toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que uno de los miembros de la OMC le conceda a otro, respecto de un producto originario de éste último, se concederá de forma inmediata e incondicional a los demás miembros de la OMC, respecto de sus productos similares.

Esta obligación se establece con el fin de evitar el otorgamiento de concesiones especiales, y así garantizar la aplicación uniforme de los principios del GATT, es por ello que tiene tan grande importancia, e incluso podría firmarse que es el eje en torno al cual giran los acuerdos de la OMC, pues en

virtud de ella, los países pequeños o débiles con pocos intercambios, pueden tener un trato igual que los comerciantes más poderosos.

4.2. Excepciones a la aplicación de la nación más favorecida dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

La cláusula de la nación más favorecida cuenta con dos excepciones que para su aplicación; estas dos excepciones son:

- Las uniones aduaneras y zonas de libre comercio.
- La cláusula de habilitación.

Ambas excepciones responden a la suscripción de tratados a lo que podemos denominar recíprocos y no recíprocos.

Se debe entender en este contexto, por tratado recíproco, aquel en el cual todas las partes se obligan al otorgamiento de concesiones arancelarias; y por tratado no recíproco, aquel en el que sólo una o algunas de las partes se obliga a otorgar concesiones de la misma índole.

La excepción de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio se encuentra contenida en el artículo XXIV del GATT, y es a la que me refiero al

hablar de tratados recíprocos. Esta excepción la analizaré a mayor profundidad más adelante.

La excepción de la cláusula de habilitación se encuentra en la parte IV del GATT, y a ella me refiero al hablar de tratados no recíprocos.

Como se comentó con anterioridad, la cláusula de habilitación, surgió en el año 1979 como parte de los resultados de la Ronda Tokio, mediante el acuerdo denominado "trato diferenciado y más favorable reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo", el cual sigue vigente y complementa la parte IV del GATT que se refiere al comercio y desarrollo. Este acuerdo es reconocido dentro de los acuerdos de la OMC, y en particular en la Decisión relativa a las medidas a favor de los países menos adelantados del 15 de Abril de 1994.

El artículo XXXVI del GATT establece:

Artículo XXXVI

Principios y objetivos

1. Las partes contratantes,

a) conscientes de que los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas;

b) considerando que los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas partes contratantes pagan por los productos esenciales que importan como del volumen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan;

c) comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países;

d) reconociendo que es indispensable una acción individual y colectiva para promover el desarrollo de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida de estos países;

e) reconociendo que el comercio internacional, considerado como instrumento de progreso económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos y por medidas acordadas con tales reglas y procedimientos que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo;

f) notando que las PARTES CONTRATANTES pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo; convienen en lo siguiente:

2. Es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas.

3. Es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

4. Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados

mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.

5. La expansión rápida de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación de la estructura de dichas economías y evitándoles que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas.

6. Debido a la insuficiencia crónica de los ingresos de exportación y otros ingresos en divisas de las partes contratantes poco desarrolladas, existen relaciones importantes entre el comercio y la ayuda financiera para el desarrollo. Por lo tanto, es necesario que las PARTES CONTRATANTES y las instituciones internacionales de préstamo colaboren estrecha y permanentemente a fin de que puedan contribuir con la máxima eficacia a aliviar las cargas que asumen dichas partes contratantes poco desarrolladas en el interés de su desarrollo económico.

7. Es necesaria una colaboración apropiada entre las PARTES CONTRATANTES, otras organizaciones intergubernamentales y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas actividades están relacionadas con el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados.

8. Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas.

9. La adopción de medidas para dar efectividad a estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente.

Es de particular importancia para los efectos de este trabajo el párrafo 8 de este artículo, que señala que los miembros de la OMC, que concedan la reducción o supresión de derechos de aduana, así como otros obstáculos al comercio, a miembros poco desarrollados, no deben esperar reciprocidad por lo que hace a esas concesiones, con la finalidad de ayudar a los países en vías de desarrollo. A esto me refería al hablar de los tratados no recíprocos.

La cláusula de habilitación comprende disposiciones que permiten la concesión de un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, no obstante el requisito de no discriminación que se establece en el artículo I del GATT, es decir la cláusula de la nación más favorecida.

Este trato diferenciado ampara en especial las concesiones comerciales que se otorgaron el 25 de Junio de 1971 a los países en desarrollo en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El apartado c) del segundo párrafo de la cláusula de habilitación, aplica este régimen a los acuerdos de carácter regional o mundial suscritos entre las partes contratantes del GATT en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente las medidas arancelarias y no arancelarias.

Dentro de este Acuerdo existe la autorización entonces para la concertación de acuerdos regionales, sin embargo esta autorización se supedita a varias condiciones, como son: el que todo acuerdo de esta clase deberá destinarse a facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo y no poner obstáculos al comercio de otras partes contratantes; las medidas relativas a los obstáculos no arancelarios se deberán adoptar de conformidad con criterios o condiciones que pueden fijados por las partes contratantes; estos acuerdos no deben constituir un impedimento para la reducción o eliminación de los aranceles y medidas no arancelarias de acuerdo con el principio de la nación más favorecida; y por ultimo estos acuerdos deberán notificarse al GATT en el momento en que se adopten, modifiquen o retiren, además de que sus participantes deberán prestarse a la celebración de consultas con terceros países que así lo soliciten.

4.3 Origen del artículo XXIV del GATT.

El artículo I del GATT en su párrafo segundo, exime de la obligación del trato de la nación más favorecida a los acuerdos preferenciales que se encontraban vigentes en el momento en el que entro en vigor el GATT; más adelante, a estas preferencias existentes se les sometió a ciertas reservas, y ello sentó los fundamentos para la expansión del comercio mundial con base en el principio de no discriminación. En este contexto, incluso los países que más se

oponían a las preferencias aceptaron de buen grado las uniones aduaneras en las que sus participantes adoptaron una política comercial y un arancel comunes, y por ello se incluyó una disposición respecto de las uniones aduaneras dentro de las propuestas estadounidenses que iniciaron las negociaciones que condujeron al restablecimiento del GATT; las cuales contaron con el apoyo de varios gobiernos europeos, y en particular de Francia y de los países del Benelux. Sin embargo dentro de las propuestas hechas por los Estados Unidos no se hacía referencia a las zonas de libre comercio y tampoco a las disposiciones provisionales previas al establecimiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio.

En negociaciones preparatorias del GATT terminó por aceptarse la necesidad práctica de la existencia de acuerdos provisionales, toda vez que no era posible esperar que los participantes de las organizaciones aduaneras pudieran establecer de forma inmediata políticas comerciales comunes y mutua libertad de intercambio; así que esto se vio reflejado en el artículo XXIV del GATT firmando en Octubre de 1947.

Al final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en la Habana de Noviembre de 1947 a Marzo de 1948; se celebró el primer periodo de sesiones de las partes contratantes del GATT, y en ella se reconoció el concepto de zona de libre comercio, en donde sus miembros eliminarían mutuamente sus obstáculos al comercio pero

mantendrían sus políticas comerciales nacionales respecto de los países no miembros.

Siria y Líbano, apoyados por otros países presentaron una propuesta consistente en que la supresión de la exigencia de una política comercial exterior común era favorable para la mejor adaptación de la técnica de las zonas de libre comercio a las necesidades de integración, en particular para los países en desarrollo. Esta propuesta fue aceptada como medio encaminado a la reducción de las exigencias de los países en desarrollo a favor de la legitimación de las preferencias; y estos cambios se incorporaron al GATT en 1948 en su artículo XXIV.

4.4 Disposiciones del artículo XXIV del GATT.

El texto del artículo XXIV del GATT es el siguiente:

Artículo XXIV

Aplicación territorial - Tráfico fronterizo

Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si

fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.

2. A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

3. Las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar:

a) las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;

b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio Libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.

4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.

5. Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;

b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y

c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

6. Si, al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado a) del párrafo 5, una parte contratante tiene el propósito de aumentar un derecho de manera incompatible con las disposiciones del artículo II, será aplicable el procedimiento establecido en el artículo XXVIII. Al determinar el ajuste compensatorio, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión.

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará

sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

b) Si, después de haber estudiado el plan y el programa comprendidos en un acuerdo provisional a que se refiere el párrafo 5, en consulta con las partes en tal acuerdo y teniendo debidamente en cuenta las informaciones puestas a su disposición de conformidad con el apartado a) de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES llegan a la conclusión de que dicho acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o consideran que este plazo no es razonable, las PARTES CONTRATANTES formularán sus recomendaciones a las partes en el citado acuerdo. Estas no lo mantendrán o no lo pondrán en vigor, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el apartado c) del párrafo 5, deberá ser comunicada a las PARTES CONTRATANTES, las cuales podrán solicitar de las partes contratantes interesadas que inicien consultas con ellas, si la modificación parece que puede comprometer o diferir indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

a) se entenderá por unión aduanera, la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:

i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios; y

ii) que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos;

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

9. El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo I, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas. Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la observancia de las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

10. Las PARTES CONTRATANTES podrán, mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios, aprobar proposiciones que no se ajusten completamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9 inclusive, a condición de que dichas proposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo.

11. Teniendo en cuenta las circunstancias excepcionales resultantes de la constitución de la India y del Pakistán en Estados independientes, y reconociendo que durante mucho tiempo ambos Estados formaron una unidad económica, las partes contratantes convienen en que las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a esos dos países la celebración de acuerdos especiales sobre su comercio mutuo, hasta que se establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas.

12. Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos y autoridades regionales y locales observen las disposiciones del presente Acuerdo.

De acuerdo con lo anterior el artículo XXIV permite la suscripción de acuerdos regionales así como el establecimiento de zonas e libre comercio, como excepción al principio de la nación más favorecida, toda vez que reconoce que este tipo de acuerdos pueden fomentar la integración económica sin que necesariamente se tengan efectos desfavorables sobre los intereses de terceros países.

En el párrafo cuarto de esta misma disposición se establecen los parámetros de carácter interno y externo de la liberalización al comercio, al señalar que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, deberá tener por objeto el facilitar el comercio entre los territorios que las constituyen sin obstaculizar las demás partes contratantes con esos territorios.

La definición de las características tanto de las uniones aduaneras como las de las zonas de libre comercio se encuentran el párrafo octavo de ese artículo, y estas son:

- La eliminación de los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales.

- La eliminación arriba citada deberá hacerse respecto de los esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios de sus integrantes.
- Los miembros pueden mantener gravámenes o restricciones, "en virtud de los artículos XI (restricciones cuantitativas), XII (restricciones para proteger el equilibrio en la balanza de pagos), XIII (aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas), XV (disposiciones en materia de cambio) y XX (excepciones generales)"¹².
- Las uniones aduaneras deberán aplicar los mismos derechos y las mismas reglamentaciones a los intercambios que se realizan con terceros países (establecimiento de una política comercial y un arancel exterior comunes).

El párrafo quinto de este artículo establece las condiciones que deben cumplir las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio para no provocar repercusiones desfavorables sobre el comercio de terceros países. Una de estas condiciones es que el establecimiento del arancel exterior común así como de otro tipo de medidas comerciales, sean a un nivel que en conjunto no los haga más rigurosos que los que se imponían en los territorios constitutivos con anterioridad. Para el caso de que el arancel exterior común se fije a un nivel más alto que el de los aranceles consolidados de algunos de sus miembros individuales, el párrafo 6 mismo artículo XXIV remite el artículo XXVIII, que

¹² ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO. "El regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio" Ed. OMC. Ginebra, 1995. p.11.

prevé el procedimiento para la modificación o el retiro de concesiones arancelarias, para el cual existe la posibilidad de llevar a cabo reducciones arancelarias compensatorias, y si no se llega a una negociación satisfactoria puede retirarse la concesión; esta situación puede afectar a ciertos interlocutores comerciales, los cuales tendrán la libertad, de retirar también concesiones como medida de retorsión.

Los requisitos para garantizar la transparencia de los acuerdos, se establecen en el párrafo 7. En primer término, los acuerdos a que se refiere este artículo, deberán notificarse con rapidez a la OMC (antes al GATT), con la finalidad de que las partes contratantes efectúen un examen y formulen las recomendaciones correspondientes.

Debido a que para establecer una zona de libre comercio o una unión aduanera, se requiere de un período prolongado, se prevé la existencia de acuerdos provisionales para aquellos miembros que quieran integrarse sin tener las perturbaciones económicas que tendría como consecuencia el pasar rápidamente a la libertad de comercio entre los miembros. Con estos acuerdos provisionales existe el riesgo de que se utilicen como un mecanismo para la introducción de preferencias discriminatorias; por ello, el párrafo 5 estipula que los acuerdos provisionales, deben comprender un plan y un programa para el establecimiento de la unión aduanera o zona de libre comercio en un plazo razonable; sin embargo, si las partes contratantes constatan que ni el plan ni el

programa llevarán al establecimiento de la zona de libre comercio o la unión aduanera, o que no lo harán en un plazo razonable; formularán las recomendaciones necesarias, y mientras éstas no se cumplan, el acuerdo no podrá entrar en vigor.

En 1972, se tomó la decisión de que la notificación de los acuerdos debería efectuarse después de su firma; se ha seguido también la práctica, de que las partes en el acuerdo faciliten su texto a sus interlocutores comerciales, para que ellos puedan examinar con detalle, las repercusiones que puede tener el acuerdo en sus intereses comerciales y económicos.

A la notificación sigue, por lo general, el establecimiento de un grupo de trabajo para examinar el acuerdo de que se trate, a la luz de las disposiciones pertinentes del GATT, y después presentar un informe al Consejo, el cual debe reflejar las opiniones de todos los participantes. Este informe puede servir como base para que las partes contratantes adopten una decisión final respecto de la conformidad del acuerdo con el artículo XXIV, o formulen recomendaciones a las partes cuando se trata de acuerdos provisionales. Por lo que hace a la toma de decisiones, el párrafo 4 del artículo XXV se establece que las decisiones se adoptarán por una mayoría calificada de dos tercios de los votos emitidos, no obstante, tratándose de decisiones que requieren de la actuación positiva de una o varias partes, tradicionalmente se adoptan por

consenso; entendiéndose con ello, que ninguna parte se opone de manera formal a la decisión de que se trate.

En el párrafo 10, se estipula que las partes contratantes podrán aprobar, mediante una decisión por mayoría de dos tercios, proposiciones de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, que no se ajusten a los criterios señalados, con la condición de que tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o zona de libre comercio; lo cual es aplicable en el caso de que no todos los participantes sean miembros del GATT.

En lo relativo a la interpretación, existen varias partes del artículo XXIV que tienen cierto grado de complejidad, las cuales se señalan a continuación:

- Los Acuerdos Provisionales.- Este tipo de acuerdos, deben notificarse sin demora a las partes contratantes, para que éstas formulen las recomendaciones pertinentes. Durante los primeros diez años de la historia del GATT, la notificación se realizaba con la intención de conseguir la aprobación de las partes contratantes, antes de que se aplicara el acuerdo; sin embargo, después de esos diez primeros años, fue difícil, que se pudiera terminar el examen de un acuerdo antes de su entrada en vigor; en particular, en los acuerdos que se notificaron desde 1980, el plazo comprendido desde la fecha de entrada en vigor hasta la adopción del informe del grupo de trabajo, va desde tres

meses hasta más de cuatro años, debido en ocasiones, al hecho de que el lapso entre la firma y la entrada en vigor es muy breve; y en otros casos a que la notificación se ha efectuado después de que el acuerdo fuera ratificado por los órganos legislativos nacionales, lo que deja un escaso margen de tiempo para realizar el examen antes de la entrada en vigor. Por lo anterior, en la práctica, el examen de los acuerdos, se ha ido convirtiendo en un examen *a posteriori*.

Las disposiciones de los acuerdos provisionales han planteado problemas de interpretación en los debates de los grupos de trabajo. El artículo XXVI establece que estos acuerdos deben comprender un plan y un programa para el establecimiento de la unión aduanera o la zona de libre comercio en un plazo razonable; pero este artículo no define las expresiones "acuerdo provisional", "plan y programa" y "plazo razonable", la inexistencia de estas definiciones provocó controversias en algunos casos, sobre todo acerca de cuando un determinado acuerdo puede calificarse de provisional, o en realidad está orientado claramente al establecimiento de una unión aduanera o zona de libre comercio dentro de un plazo definido, incluso llegó a plantearse la opinión de que no existía un punto final del período de transición, cuando no se había estipulado alguna fecha de referencia dentro del propio acuerdo. Este problema últimamente se ha planteado con

menor frecuencia, ya que los últimos acuerdos que se han notificado comprenden planes y programas de transición fijos.

Otro punto de conflicto relativo a los acuerdos regionales es la obligación de sus miembros es la de rendir informes después del examen del grupo de trabajo; para el cumplimiento de esa obligación las partes contratantes, en 1971, encargaron al Consejo de Representantes del GATT que estableciera un calendario para las fechas de los exámenes de los informes sobre los acuerdos preferenciales, los cuales se debían realizar cada dos años. Dado que no existía un modelo convenido para estos informes y que las partes no los presentaban, el Consejo de Representantes dejó de establecer el calendario para esos informes desde 1987.

- Lo esencial de los intercambios comerciales.- la interpretación de este requisito ha sido el principal motivo por lo que los grupos de trabajo no han llegado a un consenso sobre la compatibilidad de diversos acuerdos con el GATT. Este requisito se refiere al alcance de liberalización que deben alcanzar los miembros de una unión aduanera o de una zona de libre comercio. Dentro de los grupos de trabajo, el objeto principal ha sido el análisis de que si hay que entender ese concepto en forma cualitativa (sin excluir los principales sectores) o en forma cuantitativa (de acuerdo con el porcentaje del comercio que se

abarque entre los miembros); en este caso los acuerdos que excluyen los productos agropecuarios no cumplirían es requisito si lo apreciamos desde su dimensión cualitativa, sin embargo los miembros de estos acuerdos sostiene que el criterio plasmado en el artículo XXIV es el de que se eliminen los obstáculos a lo esencial de los intercambios comerciales entre las partes y no a los esencial de los intercambios comerciales de toda clase de productos y en todos los sectores; por consecuencia este criterio se ajusta a la interpretación cuantitativa de este requisito.

Otra cuestión que ha causado conflicto es el alcance de la liberalización, desde el punto de vista del grado en que se han desmantelado las medidas arancelarias y no arancelarias que se aplican al comercio dentro de la zona. En relación con lo anterior, el párrafo VIII del artículo XXIV concede el derecho de que los miembros de una zona de libre comercio o de una unión aduanera pueden ejercitar su derecho de aplicar en el comercio de la zona los derechos y restricciones autorizados en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX del GATT; el problema de interpretación, consiste en la manera en que debe interpretarse esta lista de artículos; si se entiende que esta lista es exhaustiva no se ampararían por esta disposición los acuerdos en que se hubieran aplicado restricciones al comercio entre sus miembros al amparo de disposiciones del GATT que no se mencionan expresamente en la lista, tales como las medidas de salvaguardia

(artículo XIX), las restricciones por motivos de seguridad nacional (artículo XXI), o las medidas antidumping o compensatorias (artículo VI); sin embargo es muy difícil negar a las partes contratantes su derecho a aplicar estas medidas. En el caso particular de las medidas de salvaguardia se ha discutido la cuestión de que si las partes de una zona de libre comercio o una zona aduanera tienen o no el derecho de eximir a los demás miembros de medidas de salvaguardia; en la práctica los miembros de determinados acuerdos han eximido en ocasiones a los interlocutores comerciales regionales de las medidas de salvaguardia; pero terceros países han objetado la interpretación del artículo XXIV que permite prescindir de todas las obligaciones del GATT por las que se exige un trato no discriminatorio.

Que los obstáculos comerciales no sean en conjunto mas elevados ni resulten mas rigurosos.- Esta limitación la impone el párrafo 5, y ese requisito de que el arancel exterior común y las demás reglamentaciones restrictivas que se establezcan en el momento en que se constituyen la unión no tengan en conjunto un nivel mas elevado ni sean mas restrictivos que los que se aplicaban antes por los territorios que constituyen la unión. Un aspecto que se relaciona con esta cuestión es saber si es necesario un examen país por país y producto por producto de los efectos de los aumentos de los aranceles, para establecer una comparación entre las oportunidades de accesos a los mercados antes y después de la unión; la CEE a interpretado este

requisito en el sentido en que es aplicable a los terceros países considerados en conjunto y no por separado, y así mismo que no impide el establecimiento de obstáculos al comercio en un sector o subsector, a condición a que se disminuya los obstáculos en otros sectores o subsectores. Para el caso de que una parte contratante se proponga aumentar un derecho consolidado cuando ingresa a una unión aduanera, deberá recurrir al procedimiento de modificación de las listas establecido en el artículo XXVIII del GATT, de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV. El mismo párrafo 6 del artículo XXIV establece que para determinar el ajuste compensatorio deberá tenerse en cuenta la compensación que resulte de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente por los demás miembros de la unión; en torno a lo anterior existen diferencias en cuanto así deben llevarse a cabo las negociaciones tendientes a la determinación de la compensación antes o después del establecimiento de la unión aduanera; así como en cuanto a la naturaleza de la compensación y la necesidad o no de tener en cuenta las reducciones arancelarias que se efectuaron por los miembros de la unión respecto de otras partidas; a este respecto aún no se ha llegado a alguna conclusión, y por ello algunos miembros han amenazado con tomar represalias.

Una cuestión más que resulta controvertida en los exámenes de las zonas de libre comercio ha sido la de las norma de origen, es decir de los criterios que se establecen para que los productos que en su

proceso de producción utilicen productos intermedios importados de terceros países, reciban el trato de zona de libre comercio. Las normas de origen de acuerdo con la opinión de los terceros países crean nuevos obstáculos comerciales a sus intercambios con sus países miembros, sin embargo también existe la opinión de que la inexistencia de disposiciones en el GATT sobre normas de origen en los que respecta a los acuerdos regionales de integración dejen en libertad a las partes contratantes para adoptar las normas que consideren adecuadas.

4.5. Entendimiento relativo al artículo XXIV.

En los acuerdos multilaterales sobre mercancías y servicios existen disposiciones especiales sobre acuerdos regionales, pero no así en el acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. En lo que se refiere a las mercancías la OMC incorpora el entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV; y en lo concerniente a los servicios el artículo V del acuerdo general sobre comercio de servicios figuran las disposiciones relativas a los acuerdos regionales, las cuales guardan gran similitud con las medidas aplicables en el caso de comercio de mercancías

El texto completo del Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el siguiente:

**Entendimiento Relativo a la Interpretación del artículo XXIV del
Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de
1994**

Los Miembros,

Teniendo en cuenta las disposiciones del artículo XXIV del GATT de 1994;

Reconociendo que las uniones aduaneras y zonas de libre comercio han crecido considerablemente en número e importancia desde el establecimiento del GATT de 1947 y que abarcan actualmente una proporción importante del comercio mundial;

Reconociendo la contribución a la expansión del comercio mundial que puede hacerse mediante una integración mayor de las economías de los países que participan en tales acuerdos;

Reconociendo asimismo que esa contribución es mayor si la eliminación de los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas entre los territorios constitutivos se extiende a todo el comercio, y menor si queda excluido de ella alguno de sus sectores importantes;

Reafirmando que el objeto de esos acuerdos debe ser facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al comercio de otros Miembros con esos territorios; y que las partes en esos acuerdos deben evitar, en toda la medida posible, que su establecimiento o ampliación tenga efectos desfavorables en el comercio de otros Miembros;

Convencidos también de la necesidad de reforzar la eficacia de la función del Consejo del Comercio de Mercancías en el examen de los acuerdos notificados en virtud del artículo XXIV, mediante la aclaración de los criterios y procedimientos de evaluación de los acuerdos, tanto nuevos como ampliados, y la mejora de la transparencia de todos los acuerdos concluidos al amparo de dicho artículo;

Reconociendo la necesidad de llegar a un común entendimiento de las obligaciones contraídas por los Miembros en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV;

Conviene en lo siguiente:

1. Para estar en conformidad con el artículo XXIV, las uniones aduaneras, las zonas de libre comercio y los acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio deberán cumplir, entre otras, las disposiciones de los párrafos 5, 6, 7 y 8 de dicho artículo.

Párrafo 5 del artículo XXIV

2. La evaluación en el marco del párrafo 5 a) del artículo XXIV de la incidencia general de los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales vigentes antes y después del establecimiento de una unión aduanera se basará, en lo que respecta a los derechos y cargas, en el cálculo global del promedio ponderado de los tipos arancelarios y los derechos de aduana percibidos. Este cálculo se basará a su vez en las estadísticas de importación de un período representativo anterior que facilitará la unión aduanera, expresadas a nivel de línea arancelaria y en valor y volumen, y desglosadas por países de origen miembros de la OMC. La Secretaría calculará los promedios ponderados de los tipos arancelarios y los derechos de aduana percibidos siguiendo la metodología utilizada para la evaluación de las ofertas arancelarias en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Para ello, los derechos y cargas que se tomarán en consideración serán los tipos aplicados. Se reconoce que, a efectos de la evaluación global de la incidencia de las demás reglamentaciones comerciales, cuya cuantificación y agregación son difíciles, quizá sea preciso el examen de las distintas medidas,

reglamentaciones, productos abarcados y corrientes comerciales afectadas.

3. El "plazo razonable" al que se refiere el párrafo 5 c) del artículo XXIV no deberá ser superior a 10 años salvo en casos excepcionales. Cuando los Miembros que sean partes en un acuerdo provisional consideren que 10 años serían un plazo insuficiente, darán al Consejo del Comercio de Mercancías una explicación completa de la necesidad de un plazo mayor.

Párrafo 6 del artículo XXIV

4. En el párrafo 6 del artículo XXIV se establece el procedimiento que debe seguirse cuando un Miembro que esté constituyendo una unión aduanera tenga el propósito de aumentar el tipo consolidado de un derecho. A este respecto, los Miembros reafirman que el procedimiento establecido en el artículo XXVIII, desarrollado en las directrices adoptadas el 10 de noviembre de 1980 (IBDD 27S/27-28) y en el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, debe iniciarse antes de que se modifiquen o retiren concesiones arancelarias a raíz del establecimiento de una unión aduanera o de la conclusión de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera.

5. Esas negociaciones se entablarán de buena fe con miras a conseguir un ajuste compensatorio mutuamente satisfactorio. En esas negociaciones, conforme a lo estipulado en el párrafo 6 del artículo XXIV, se tendrán debidamente en cuenta las reducciones de derechos realizadas en la misma línea arancelaria por otros constituyentes de la unión aduanera al establecerse ésta. En caso de que esas reducciones no sean suficientes para facilitar el necesario ajuste compensatorio, la unión aduanera ofrecerá una compensación, que podrá consistir en reducciones de derechos aplicables a otras líneas arancelarias. Esa oferta será tenida en cuenta por los Miembros que tengan derechos de negociador respecto de la consolidación modificada o retirada. En caso de que el ajuste compensatorio siga resultando inaceptable, deberán proseguir las negociaciones. Si, a pesar de esos esfuerzos, no puede alcanzarse en las negociaciones un acuerdo sobre el ajuste compensatorio de conformidad con el artículo XXVIII, desarrollado en el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, en un plazo razonable

contado desde la fecha de iniciación de aquéllas, la unión aduanera podrá, a pesar de ello, modificar o retirar las concesiones, y los Miembros afectados podrán retirar concesiones sustancialmente equivalentes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVIII.

6. El GATT no impone a los Miembros que se beneficien de una reducción de derechos resultante del establecimiento de una unión aduanera, o de la conclusión de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, obligación alguna de otorgar un ajuste compensatorio a sus constituyentes.

Examen de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio

7. Todas las notificaciones presentadas en virtud del párrafo 7 a) del artículo XXIV serán examinadas por un grupo de trabajo a la luz de las disposiciones pertinentes del GATT de 1994 y del párrafo 1 del presente Entendimiento. Dicho grupo de trabajo presentará un informe sobre sus conclusiones al respecto al Consejo del Comercio de Mercancías, que podrá hacer a los Miembros las recomendaciones que estime apropiadas.

8. En cuanto a los acuerdos provisionales, el grupo de trabajo podrá formular en su informe las oportunas recomendaciones sobre el marco temporal propuesto y sobre las medidas necesarias para ultimar el establecimiento de la unión aduanera o zona de libre comercio. De ser preciso, podrá prever un nuevo examen del acuerdo.

9. Los Miembros que sean partes en un acuerdo provisional notificarán todo cambio sustancial que se introduzca en el plan y el programa comprendidos en ese acuerdo al Consejo del Comercio de Mercancías, que lo examinará si así se le solicita.

10. Si en un acuerdo provisional notificado en virtud del párrafo 7 a) del artículo XXIV no figurara un plan y un programa, en contra de lo dispuesto en el párrafo 5 c) del artículo XXIV, el grupo de trabajo los recomendará en su informe. Las partes no mantendrán o pondrán en vigor, según el caso, el acuerdo si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con esas recomendaciones. Se preverá la ulterior

realización de un examen de la aplicación de las recomendaciones.

11. Las uniones aduaneras y los constituyentes de zonas de libre comercio informarán periódicamente al Consejo del Comercio de Mercancías, según lo previsto por las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 en sus instrucciones al Consejo del GATT de 1947 con respecto a los informes sobre acuerdos regionales (IBDD 18S/42), sobre el funcionamiento del acuerdo correspondiente. Deberán comunicarse, en el momento en que se produzcan, todas las modificaciones y/o acontecimientos importantes que afecten a los acuerdos.

Solución de diferencias

12. Podrá recurrirse a las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, con respecto a cualesquiera cuestiones derivadas de la aplicación de las disposiciones del artículo XXIV referentes a uniones aduaneras, zonas de libre comercio o acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

Párrafo 12 del artículo XXIV

13. En virtud del GATT de 1994, cada Miembro es plenamente responsable de la observancia de todas las disposiciones de ese instrumento, y tomará las medidas razonables que estén a su alcance para garantizar su observancia por los gobiernos y autoridades regionales y locales dentro de su territorio.

14. Podrá recurrirse a las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, con respecto a las medidas que afecten a su observancia adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro. Cuando el Órgano de Solución de Diferencias haya resuelto que no se ha respetado una disposición del GATT de 1994, el Miembro responsable deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr su observancia. En los casos en que no haya sido posible lograrla, serán aplicables las disposiciones relativas a la

compensación y a la suspensión de concesiones o de otras obligaciones.

15. Cada Miembro se compromete a examinar con comprensión las representaciones que le formule otro Miembro con respecto a medidas adoptadas dentro de su territorio que afecten al funcionamiento del GATT de 1994 y a brindar oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones.

Este entendimiento aclara diversos aspectos del párrafo 5 del artículo XXIV, con la intención de orientar acerca de los métodos que deben seguirse cuando se compara la incidencia general de los derechos de aduana y la otras cargas de carácter no arancelario que se aplican a las importaciones, antes y después de que se establece una unión aduanera.

Dentro de este entendimiento se aclara que el plazo razonable para el establecimiento de una unión aduanera o zona de libre comercio, no debe ser superior a diez años, salvo casos excepcionales, en los que será necesario presentar una explicación completa.

También, a través del entendimiento se aclara que en las negociaciones sobre compensación que prevé el párrafo VI del artículo XXIV deben iniciarse antes de que se aplique el arancel común, así como que además, los interlocutores en la negociación deberán tener en cuenta únicamente las reducciones de los derechos de la línea arancelaria de que se trate, aunque el texto tampoco impide que se acepten de manera accesoria, reducciones de los

aranceles aplicados a otros productos como parte de la compensación, pero con la salvedad de que los terceros países no están obligados a aceptarlas.

Por lo que hace al aspecto de la transparencia, el entendimiento dispone que todos los acuerdos que se notifique de conformidad con el artículo XXIV, deben de ser examinados por un grupo de trabajo; así como de que cuando se trate de acuerdos provisionales, estos deberán de acompañarse de un plan y un programa y en caso de que no sea así, el grupo de trabajo deberá recomendar la presentación para dicho plan y programa; así mismo los miembros de acuerdos regionales deben presentar un informe cada 2 años.

En lo relativo a la solución de diferencias en el entendimiento se declara que podrá recurrirse a las disposiciones relativas a la solución de diferencias para cualquier cuestión que se derive de la aplicación de las disposiciones del artículo XXIV, con la finalidad de disipar la incertidumbre acerca de si un grupo especial puede examinar cuestiones derivadas de un acuerdo que ya fue previamente examinado por un grupo de trabajo establecido en el marco del artículo XXIV; ya que se había opinado en ocasiones que solo procedía el examen de tales cuestiones por un grupo de trabajo que se estableciera en el marco del artículo XXIV.

Sin embargo, aunque el entendimiento aclara varias esferas que han causado controversias, se deja de abordar una gran parte de los problemas de

interpretación como son el requisito de lo esencial de los intercambios comerciales.

Por lo que toca al comercio de servicios, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, contempla la posibilidad de la suscripción de acuerdos de carácter regional en su artículo V, que es el equivalente del artículo XXIV del GATT y de la Cláusula de Habilitación; en el ámbito del comercio de servicios.

El artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios dispone lo siguiente:

Artículo V

Integración económica

1. El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:

- a) tenga una cobertura sectorial sustancial, y
- b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:
 - i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o
 - ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación,

ya sea en la fecha de entrada en vigor de ese acuerdo o sobre la base de un marco temporal razonable, excepto por lo que respecta a las medidas permitidas en virtud de los artículos XI, XII, XIV y XIV bis.

2. Al determinar si se cumplen las condiciones establecidas en el apartado b) del párrafo 1, podrá tomarse en consideración la relación del acuerdo con un proceso más amplio de integración económica o liberalización del comercio entre los países de que se trate.

3. a) Cuando sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 países en desarrollo, se preverá flexibilidad con respecto a las condiciones enunciadas en dicho párrafo, en particular en lo que se refiere a su apartado b), en consonancia con el nivel de desarrollo de los países de que se trate, tanto en general como en los distintos sectores y subsectores;

b) No obstante lo dispuesto en el párrafo 6, en el caso de un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 en el que únicamente participen países en desarrollo podrá concederse un trato más favorable a las personas jurídicas que sean propiedad o estén bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo.

4. Todo acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 estará destinado a facilitar el comercio entre las partes en él y no elevará, respecto de ningún Miembro ajeno al acuerdo, el nivel global de obstáculos al comercio de servicios dentro de los respectivos sectores o subsectores con relación al nivel aplicable con anterioridad al acuerdo.

5. Si con ocasión de la conclusión, ampliación o modificación significativa de cualquier acuerdo en el marco del párrafo 1 un Miembro se propone retirar o modificar un compromiso específico de manera incompatible con los términos y condiciones enunciados en su Lista, dará aviso de tal modificación o retiro con una antelación mínima de 90 días, y será aplicable el procedimiento enunciado en los párrafos 2, 3 y 4 del artículo XXI.

6. Los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro que sean personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación

de una parte en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 tendrán derecho al trato concedido en virtud de tal acuerdo, a condición de que realicen operaciones comerciales sustantivas en el territorio de las partes en ese acuerdo.

7. a) Los Miembros que sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 notificarán prontamente al Consejo del Comercio de Servicios ese acuerdo y toda ampliación o modificación significativa del mismo. Facilitarán también al Consejo la información pertinente que éste pueda solicitarles. El Consejo podrá establecer un grupo de trabajo para que examine tal acuerdo o ampliación o modificación del mismo y le rinda informe sobre su compatibilidad con el presente artículo.

b) Los Miembros que sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 que se aplique sobre la base de un marco temporal informarán periódicamente al Consejo del Comercio de Servicios sobre su aplicación. El Consejo podrá establecer un grupo de trabajo, si considera que éste es necesario, para examinar tales informes.

c) Basándose en los informes de los grupos de trabajo a que se refieren los apartados a) y b), el Consejo podrá hacer a las partes las recomendaciones que estime apropiadas.

8. Un Miembro que sea parte en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 no podrá pedir compensación por los beneficios comerciales que puedan resultar de tal acuerdo para cualquier otro Miembro.

El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios AGCS establece un marco jurídico para llevar a cabo la liberalización del comercio de servicios, el cual se define como:

trato de la nación más favorecida; sin embargo, se puede conceder un trato mejor que el concedido en la lista a determinados proveedores extranjeros de servicios, cuando la medida se ha especificado en la correspondiente lista de exenciones al trato de la nación más favorecida.

Haciendo una comparación entre el artículo V del AGCS y del artículo XXIV del GATT, es posible apreciar que prevén un conjunto de condiciones similares que deben cumplir los acuerdos regionales, pero no son idénticos.

Hablando de similitudes y diferencias, podemos decir que ambas disposiciones reconocen las ventajas que ofrece una mayor integración económica; así como el que un elemento común entre ellas es el requisito de una cobertura sectorial sustancial que se define en términos de sectores abarcados y de cobertura de modos de suministro, lo cual equivale a requisito de lo esencial de los intercambios comerciales del artículo XXIV del GATT; además de que los dos preceptos exigen que las disposiciones relativas a la modificación de las listas se apliquen en el caso de que el establecimiento de un acuerdo de integración económica dé lugar a la modificación de un compromiso incluido en una lista. Y por otra parte, las principales diferencias entre ambos artículos son que en el artículo V del AGCS, no se hace la distinción entre uniones aduaneras y zonas de libre comercio, debido a que tanto los aranceles como los contingentes de importación no desempeñan un papel de importancia dentro del comercio de servicios y en consecuencia es

difícil aplicar el concepto de unión aduanera l comercio de servicios. Otra mercada diferencia entre un artículo y otro, consiste en que dentro del marco que regula el AGCS no el establecimiento de un grupo de trabajo para examinar la compatibilidad del acuerdo de que se trate con el artículo V no constituye una obligación, aunque existe la posibilidad de que se haga, hecho que contrasta con el carácter de automaticidad que tiene la creación del grupo de trabajo dentro del sector del comercio de mercancías; así como que en lo concerniente a los acuerdos provisionales se deberá informar periódicamente sobre su aplicación, y que en caso de ser necesario, se podrá establecer un grupo de trabajo para se encargue de examinar tales informes, los cuales podrán servir de base para la formulación de recomendaciones a los miembros de los acuerdos; sin embargo, con se requiere de la presentación del plan y el programa para su establecimiento, como sucede en los términos del artículo XXIV. Cabe mencionar como una diferencia más, el que en un momento dado podría considerarse que el requisito consagrado en el párrafo 4 del artículo V del AGCS, referente a que no se elevará el nivel global de obstáculos al comercio de servicios respecto del cualquier miembro ajeno al acuerdo regional de que se trate, con relación al nivel aplicable con anterioridad a la suscripción del acuerdo; resultaría más ventajoso que el requisito de el artículo XXIV de que los obstáculos no deben ser en conjunto de una incidencia general más elevada, ni más rigurosos; dado a que el primero sólo se aplica a sectores y subsectores determinados.

Capítulo V

Comercio regional y comercio global.

¿Tendencias contrarias o complementarias?

5.1. Uniones Aduaneras y Zonas de libre comercio notificadas en virtud de el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Los tratados regionales notificados a la OMC en virtud del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio son los siguientes:

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Tratado de Roma por el que se establecen las Comunidades Europeas CE ➤ Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España, Suecia, Reino Unido	01.01.58	24.04.57	Reporte adoptado en 1957
➤ Adhesión de Dinamarca, Irlanda, y Reino Unido.	01.01.73	07.03.72	Reporte adoptado en 1975
➤ Adhesión de Grecia	01.01.81	24.10.79	Reporte adoptado en 1983

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
➤ Adhesión de España y Portugal	01.01.86	11.12.85	Reporte adoptado en 1988
➤ Adhesión de Austria, Finlandia y Suecia	01.01.95	20.01.95	En proceso de examen
CE/ Algeria	01.07.76	28.07.76	Reporte adoptado en 1977
CE/ Andorra	01.07.91	25.02.98	En proceso de examen
CE/ Bulgaria	31.12.93	23.12.94	En proceso de examen
CE/ Chipre	01.06.73	13.06.73	Reporte adoptado en 1974
CE/ República Checa	01.03.92	13.05.96	En proceso de examen
CE/ Egipto	01.07.77	15.07.77	Reporte adoptado en 1978
CE/ Estonia	01.01.95	30.06.95	En proceso de examen
CE/ Islas Faroe	01.01.97	19.02.97	En proceso de examen
CE/ Hungría	01.03.92	03.04.92	En proceso de examen
CE/ Islandia	01.04.73	24.11.72	Reporte adoptado en 1973
CE/ Israel	01.07.75	03.07.75	Reporte adoptado en 1976
CE/ Jordania	01.07.77	15.07.77	Reporte adoptado en 1978
CE/ Letonia	01.01.95	30.06.95	En proceso de examen
CE/ Líbano	01.07.77	15.07.77	Reporte adoptado en 1978
CE/ Lituania	01.01.95	26.09.95	En proceso de examen
CE/ Malta	01.04.71	24.03.71	Reporte adoptado en 1972
CE/ Marruecos	01.07.76	28.07.76	Reporte adoptado en 1977

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
CE/ Noruega	01.07.73	13.07.73	Reporte adoptado en 1974
CE/ Autoridad Palestina	...	30.06.97	En proceso de examen
CE/ Polonia	01.03.92	03.04.92	En proceso de examen
CE/ Asociación de ciertos países y territorios no europeos (PTOM II) ➤ Miembros de las CE, Archipiélago Comoro, Polinesia Francesa, Costa Francesa de los Somalíes, Antillas Neerlandesas, Nueva Caledonia y sus dependencias, Tierras Australes y Antárticas, San Pedro y Miquelón, Surinam, Islas Wallis y Futuna.	01.01.71	14.12.70	Reporte adoptado en 1971
CE/ Rumania	01.05.93	23.12.94	En proceso de examen
CE/ República Eslovaca	01.03.92	13.05.96	En proceso de examen
CE/ Eslovenia	01.01.97	11.11.96	En proceso de examen
CE/ Suiza y Liechtenstein	01.01.73	27.10.72	Reporte adoptado en 1973
CE/Siria	01.07.77	15.07.77	Reporte adoptado en 1978
CE/Túnez	01.03.98	23.03.99	En proceso de examen
CE/Turquía	01.01.96	22.12.95	En proceso de examen
Tratado de Estocolmo por el que se establece la Asociación Europea de Libre Comercio AELC. ➤ Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza.	03.05.60	14.11.59	Reporte adoptado en 1960
➤ Adhesión de Islandia	01.03.70	30.01.70	Reporte adoptado en 1970
AELC/ Bulgaria	01.07.93	30.06.93	En proceso de examen
AELC/ República Checa	01.07.92	03.07.92	Reporte adoptado en 1994

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
AELC/ República Eslovaca.	01.07.92	03.07.92	Reporte adoptado en 1994
AELC/ Estonia	01.06.96	25.07.96	En proceso de examen
AELC/ Hungría	01.10.93	23.12.93	En proceso de examen
AELC/ Israel	01.01.93	01.12.92	En proceso de examen
AELC/ Letonia	01.06.96	25.07.96	En proceso de examen
AELC/ Lituania	01.08.96	25.07.96	En proceso de examen
AELC/ Marruecos	01.12.99	20.01.00	En proceso de examen
AELC/ Organización de Liberación Palestina OLP	01.07.99	21.09.99	Sin examinar
AELC/ Polonia	15.11.93	20.10.93	En proceso de examen
AELC/ Rumanía	01.05.93	24.05.93	En proceso de examen
AELC/ Eslovenia	01.07.95	18.10.95	En proceso de examen
AELC/ Turquía	01.04.92	06.03.92	Reporte adoptado en 1993
Islas Faroe/ Islandia	01.07.93	23.01.96	En proceso de examen
Islas Faroe/ Noruega	01.07.93	13.03.96	En proceso de examen
Islas Faroe/ Suiza	01.03.95	08.03.96	En proceso de examen
Islas Faroe/ Estonia	01.12.98	09.12.98	En proceso de examen
Bulgaria/ Antigua República Yugoslava de Macedonia.	01.01.00	21.01.00	En proceso de examen
Croacia/ Eslovenia	01.01.98	25.03.98	En proceso de examen

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central CEFTA ➤ Bulgaria, República Checa, Hungría, Polonia, Rumania, República, Eslovaca	01.03.93	30.06.94	En proceso de examen
➤ Adhesión de Eslovenia	01.01.96	07.01.98	En proceso de examen
➤ Adhesión de Rumania	01.07.97	07.01.98	En proceso de examen
➤ Adhesión de Bulgaria	17.07.98	24.03.99	En proceso de examen
República Checa/ Estonia	12.02.98	03.08.98	En proceso de examen
República Checa / Israel	01.12.97	30.03.98	En proceso de examen
República Checa / Letonia	01.07.97	13.11.97	En proceso de examen
República Checa / Lituania	01.09.97	13.11.97	En proceso de examen
República Checa / República Eslovaca	01.01.93	30.04.93	Reporte adoptado en 1994
Hungría/ Israel	01.02.98	24.03.98	En proceso de examen
Hungría/ Letonia	01.01.00	20.12.99	En proceso de examen
Hungría/ Lituania	01.03.00	20.12.99	En proceso de examen
Israel/ Polonia	01.03.98	18.12.98	En proceso de examen
Israel/ Eslovenia	01.09.98	18.12.98	En proceso de examen
Polonia/ Islas Faroe	01.06.99	18.08.99	En proceso de examen
Polonia/ Letonia	01.06.99	29.09.99	En proceso de examen
Polonia/ Lituania	01.01.97	30.12.97	En proceso de examen

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Rumania/Moldavia	01.01.95	24.09.97	En proceso de examen
República Eslovaca/ Estonia	12.02.98	03.08.98	En proceso de examen
República Eslovaca/ Israel	01.01.97	30.03.98	En proceso de examen
República Eslovaca/ Letonia	01.07.97	14.11.97	En proceso de examen
República Eslovaca/ Lituania	01.07.97	14.11.97	En proceso de examen
Eslovenia/ Estonia	01.01.97	20.02.97	En proceso de examen
Eslovenia/ Letonia	01.08.96	20.02.97	En proceso de examen
Eslovenia/ Lituania	01.03.97	20.02.97	En proceso de examen
Eslovenia/ Antigua República Yugoslava de Macedonia.	01.09.96	20.02.97	En proceso de examen
Estonia/ Letonia/ Lituania	01.04.94	15.06.99	En proceso de examen
Turquía/ Bulgaria	01.01.99	04.05.99	En proceso de examen
Turquía/ República Checa	01.09.98	12.01.99	En proceso de examen
Turquía/ Estonia	01.07.98	12.01.99	En proceso de examen
Turquía/ Hungría	01.04.98	12.05.98	En proceso de examen
Turquía/ Israel	01.05.97	18.05.98	En proceso de examen
Turquía/ Lituania	01.03.98	08.06.98	En proceso de examen
Turquía/ Rumania	01.02.98	18.05.98	En proceso de examen
Turquía/ República Eslovaca	01.09.98	12.01.99	En proceso de examen
Adhesión de la República de Kirguizistán a la Unión Aduanera de la Federación Rusa/ Bielorrusia/ Kazajstán	08.10.97	06.04.99	En proceso de examen

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
República de Kirguizistán /Moldavia	21.11.96	15.06.99	En proceso de examen
República de Kirguizistán/ Kazajstán	...	29.09.99	En proceso de examen
República de Kirguizistán/ Rusia	24.04.93	15.06.99	En proceso de examen
República de Kirguizistán/ Ucrania	19.01.98	15.06.99	En proceso de examen
República de Kirguizistán/ Uzbekistán	20.03.98	15.06.99	En proceso de examen
Azerbaiján/ Armenia/ Bielorrusia/ Georgia/ Moldavia/ Kazajstán/ Federación Rusa/ Ucrania/ Uzbekistán/ Tadjikistán/ República de Kirguizistán.	30.12.94	01.10.99	En proceso de examen
Estados Unidos/ Israel	19.08.85	13.09.85	Reporte adoptado en 1987
Canadá/ Chile	05.07.97	26.08.97	En proceso de examen
Canadá/ Israel	01.01.97	23.01.97	En proceso de examen
Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN ➤ Canadá, México, Estados Unidos	01.01.94	01.02.93	En proceso de examen
Mercado Común Centroamericano ➤ Costa Rica (1962), El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	12.10.61	24.02.61	Reporte adoptado en 1961
Comunidad Económica del Caribe CARICOM ➤ Bahamas (1983), Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Haití (1997), Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam (1995)	01.08.73	14.10.74	Reporte adoptado en 1977
Acuerdo sobre Comercio y Relaciones con Papua Nueva Guinea PATCRA ➤ Australia, Papua Nueva Guinea	01.02.77	20.12.76	Reporte adoptado en 1977

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Acuerdo Comercial por el que se estrechan las relaciones Económicas ANZCERTA ➤ Australia, Nueva Zelanda	01.01.83	14.04.83	Reporte adoptado en 1984

Tratados regionales en vigor, y notificados hasta el 1 de enero de 2000, con excepción de los que quedaron inactivos a la misma fecha. Fuente: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/. (Traducción libre del autor).

5.2. Acuerdos regionales notificados en virtud del artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

Los acuerdos que se han adoptado al amparo del artículo V de Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios son los que se enumeran a continuación:

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Tratado de Roma por el que se establecen las Comunidades Europeas CE. ➤ Alemania Austria, Bélgica, Dinamarca, España Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia.	01.01.58	10.11.95	En proceso de examen

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Adhesión de Austria, Finlandia y Suecia.	01.01.95	20.01.95	En proceso de examen
Área Económica Europea EEA. ➤ Estados miembros de las CE, Islandia, Noruega, Liechtenstein.	01.01.94	10.10.96	Sin examinar
Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN. ➤ Canadá, Estados Unidos, México.	01.04.94	01.03.95	En proceso de examen
Canadá/Chile	05.07.97	13.11.97	Sin examinar
CE/Bulgaria	01.02.95	25.04.97	Sin examinar
CE/ República Checa.	01.02.95	09.10.96	Sin examinar
CE/Hungría	01.02.94	27.08.96	En proceso de examen
CE/Polonia	01.02.94	27.08.96	En proceso de examen
CE/Rumania	01.02.95	09.10.96	Sin examinar
CE/ República Eslovaca	01.02.95	27.08.96	En proceso de examen
Acuerdo Comercial por el que se estrechan las relaciones Económicas ANZCERTA ➤ Australia, Nueva Zelanda	01.01.89	22.11.95	En proceso de examen

Tratados regionales en vigor, y notificados hasta el 1 de enero de 2000, con excepción de los que quedaron inactivos a la misma fecha. Fuente: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/ (Traducción libre del autor)

5.3. Acuerdos regionales notificados en virtud de la cláusula de habilitación.

Los tratados notificados a la OMC en virtud de la cláusula de habilitación son los siguientes:

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Tratado de Montevideo (1980), por el que se establece la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI ➤ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba (1998), Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela	18.03.81	01.07.82	---
Tratado de Asunción, por el que se establece el Mercado Común del Sur MERCOSUR. ➤ Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay	29.11.91	05.03.92	En proceso de examen
Acuerdo de Cartagena, por el que se establece el Grupo Andino. ➤ Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela	25.05.88	12.10.92	---
Acuerdo de expansión del comercio y de cooperación económica. ➤ Egipto, India, Yugoslavia	01.04.68	23.02.68	Reporte adoptado en 1968
Acuerdo Económico Unificado entre los Estados miembros del Consejo de Cooperación del Golfo. ➤ Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán, Qatar.	...	11.10.84	---
Mercado Común para el Este y Sur de África COMESA. ➤ Angola, Burundi, Comoros, República Democrática del Congo, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Ruanda, Seychelles, Sudan, Suazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe	08.12.94	29.6.95	---
Unión Económica y Monetaria del Oeste Africano - UEMOA ➤ Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea Bissau, Malí, Nigeria, Senegal, Togo	27.10.99	01.01.00	---
Aranceles Preferenciales entre los miembros de la Organización de Cooperación Económica ECO	...	22.7.92	Reporte adoptado en 1992

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
➤ República Islámica de Irán, Pakistán, Turquía.			
Acuerdo de Comercio Preferencial para el Sur de Asia- SAPTA ➤ Bangla Desh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán, Sri Lanka	07.12.95	25.04.97	---
Acuerdo de Bangkok ➤ Bangla Desh, Filipinas, India, República de Corea, República Democrática Popular Lao, Sri Lanka, Tailandia.	17.06.76	02.11.76	Reporte adoptado en 1978
Acuerdo sobre los arreglos comerciales preferenciales entre los Estados miembros de la ASEAN ➤ Brunei Darussalam, Filipinas Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam	31.08.77	01.11.77	Reporte adoptado en 1979
Esquema del Arancel Preferencial Común Efectivo para el Área de Libre Comercio ASEAN (CEPT)	28.01.92	30.10.92	---
Laos/Tailandia	20.06.91	29.11.91	---
Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico del Sur SPARTECA. ➤ Australia, Nueva Zelanda y las Islas Cook, Fiji, Kiribati, Niue, Papua Nueva Guinea, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu, Samoa Occidental.	01.01.81	20.02.81	Reporte adoptado en 1981
Grupo de la Punta Melanesia ➤ Papua Nueva Guinea, Islas Salomón, Vanuatu	1984	7.10.99	---
Protocolo relativo a las Negociaciones Comerciales entre Países en Vías de Desarrollo. ➤ Bangla Desh, Brasil, Chile, Egipto, Filipinas, Israel, México, Pakistán, Paraguay, Perú, República de Corea, Rumania, Túnez, Turquía, Uruguay y Yugoslavia	11.02.73	09.11.71	---

Acuerdo	Fecha de entrada en vigor	Fecha de Notificación	Proceso de Examen.
Sistema Global de Preferencias GSTP ➤ Algeria, Angola, Argentina, Bangla Desh, Bennis, Bolivia, Brasil, Camerún, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Egipto, Filipinas, Ghana, Guinea, Guyana, Haití, India, Indonesia, Irak, Jamahiriya Libia Árabe, Malasia, México, Marruecos, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Perú, Qatar, República Democrática Popular de Corea, República de Corea, República Islámica de Irán, Rumania, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, República Unida de Tanzania, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Yugoslavia, Zaire, Zimbabwe	19.04.89	25.09.89	Reporte adoptado en 1989

Tratados regionales en vigor y notificados hasta el 1 de enero de 2000, con excepción de los que quedaron inactivos a la misma fecha. Fuente: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/ (Traducción libre del autor).

5.4. El comercio regional y el comercio global.

5.4.1. La soberanía nacional.

Como ya se ha explicado, los procesos de globalización y de regionalización, se han ido desarrollando, prácticamente de forma paralela; sin embargo, dentro de el estudio de estos procesos, existe un factor que no debe perderse de vista, que es la soberanía nacional.

El vocablo soberanía, etimológicamente, proviene del vocablo, *superomnia*, mismo que significa “sobre todo poder”. En su acepción clásica, el concepto de soberanía se considera que tiene un aspecto dual: la soberanía interna y la soberanía externa.

La soberanía en su aspecto interno “se entiende como la facultad exclusiva del Estado para autodeterminarse, crear sus leyes y hacerlas cumplir dentro de su territorio. La soberanía en su aspecto externo consiste en la independencia de un Estado frente a otro.”¹⁴

Pero hay quienes consideran que estas nociones ya no se encuentran ajustadas a la realidad de la época actual; incluso se ha llegado a considerar que el concepto de soberanía ya resulta obsoleto y que ha sido superado por la realidad del mundo globalizado.

Hay quienes también, consideran que la globalización no constituye un obstáculo para mantener la soberanía, ya que gracias a ella los Estados pueden interactuar con otros Estados mediante el establecimiento de compromisos internacionales.

¹⁴ MORENO Durazo, Luis Carlos. “Soberanía Nacional, Globalización y Regionalización”. Verlo en “El Papel del Derecho Internacional en América. La soberanía nacional en la era de la integración regional”.

Podría entonces decirse que la globalización y la integración de bloques regionales no tienen por qué afectar a la soberanía en lo que toca a su aspecto externo; pero en su aspecto interno llegan a darse ciertas repercusiones como consecuencia de la globalización o de la conformación de bloques regionales; ya que estas circunstancias llevan forzosamente a negociar el establecimiento de ciertos límites de su facultad de autodeterminarse, tales como el trato arancelario preferencial, o mecanismos de solución de controversias.

5.4.2. Globalización y regionalización, tendencias contrarias o complementarias.

Dentro del presente trabajo de investigación se ha mencionado que el proceso de globalización se ha desarrollado con rapidez en las últimas décadas y que, como consecuencia de ello, se creó una organización internacional encargada de regular los intercambios comerciales entre sus miembros que es la Organización Mundial del Comercio OMC . Fue señalado también que el artículo XXIV del GATT es el soporte jurídico para la creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio, así como que ésta deberá evaluar la compatibilidad de los acuerdos comerciales de carácter regional con el GATT.

A la par, se ha venido consolidando la creación de diversos bloques comerciales de carácter regional, de los cuales destacan tres en particular, en

virtud de su activa participación dentro del comercio internacional; estos tres bloques son: el bloque europeo conformado por los países miembros de la Comunidad Europea; el bloque norteamericano, constituido por los Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México; y por último el bloque asiático integrado por Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong y China.

Al establecerse este tipo de bloques comerciales, se incrementa el comercio entre los Estados que lo integran, sin que se incremente en la misma proporción el comercio con otros Estados que no pertenecen al bloque respectivo, generándose con ello la regionalización del comercio.

Existen autores que sostienen que la regionalización fomenta el comercio entre los Estados miembros de una región y va en detrimento de la globalización, e incluso que esta regionalización es un proteccionismo disfrazado de globalización. Desde este punto de vista, los conceptos de globalización y regionalización, en apariencia tienden a obstaculizarse; sin embargo, la postura de la OMC es diametralmente distinta, ya que dentro de ella se reconoce que los acuerdos regionales y la mayor integración económica, pueden beneficiar a los países; al igual que se considera la idea de que en algunas circunstancias, los acuerdos regionales pueden perjudicar los intereses de otros países.

En sí, el comercio regional vulnera el principio de la nación mas favorecida; sin embargo el artículo XXIV del GATT permite el establecimiento de acuerdos comerciales de carácter regional como una excepción especial, la cual se encuentra provista de ciertos criterios estrictos. Este permiso se debe a que bajo el punto de vista de la OMC los acuerdos regionales facilitan que el comercio fluya con mayor libertad entre los países que constituyen la región; y con ello se favorece a la liberalización de comercio. En otras palabras para la OMC la integración regional debe complementar el sistema multilateral de comercio y no perjudicarlo.

Tomando como base este punto de vista de la OMC es posible hacer referencia también a la teoría de el "segundo mejor" (Second Best). La teoría del comercio internacional establece que en una economía competitiva global, la completa libertad en el comercio maximizará el bienestar global, sin embargo, esta aseveración se torna ambigua sobre las implicaciones benéficas de un acuerdo comercial preferencial que remueve las barreras entre solo unos pocos compañeros comerciales.

Podemos hablar de que superficialmente parece plausible que si el comercio libre es lo mejor para el mundo, cualquier movimiento hacia el libre comercio mejorara el bienestar global. De acuerdo a lo anterior la remoción de barreras entre un grupo de países sin que se incrementen dichas barreras para los países que no forman parte de tal grupo, podría considerarse como un paso

hacia la dirección correcta; no obstante, la teoría ha demostrado que tales medidas no mejoran necesariamente la condición económica del mundo, al igual que tampoco conducen necesariamente a una mejor condición para los acuerdos regionales.

De acuerdo con Richard G. Lipsey y Kelvin Lancaster, la teoría general del segundo mejor (second best) establece que reduciendo algunas distorsiones con las barreras arancelarias y no arancelarias, mientras que otras permanecen en su lugar, no se incrementa necesariamente el grado de bienestar. Si por un lado, resulta imposible satisfacer todas las necesidades óptimas (haciendo referencia en este caso al comercio global), entonces una oportunidad de generar la satisfacción de algunas de estas condiciones óptimas (comercio regional) puede conducir a que la situación mejore, pero también puede empeorar.

Esto es, la disminución de las barreras comerciales internas dentro de un acuerdo regional, puede conducir a un aumento del comercio entre sus integrantes; y este aumento de comercio a su vez puede conducir a un incremento en el nivel de bienestar; pero de igual forma el comercio entre los miembros del acuerdo regional y el resto del mundo puede reducirse, ocasionándose con ello una mala distribución de los recursos globales; toda vez que si los productores del resto del mundo son más eficientes que los integrantes de un determinado acuerdo regional, la eficiencia global declina

cuando los integrantes del acuerdo expanden su producción, ya que los productores del resto del mundo deben contraerla.

Tradicionalmente se podría decir, que el objetivo predominante es la maximización del bienestar global a través de la liberalización multilateral del comercio (First Best), y que cada nación debe explotar sus recursos para comerciar libremente con el resto del mundo. Frente a este paradigma, los acuerdos regionales se presentan como una segunda mejor opción para lograr la maximización del bienestar deseada, es decir, "second best".

A pesar de que este proceso de regionalización se ha ido desarrollando dentro del marco de una economía global que se encuentra jerarquizada y multipolarizada, es importante no perder de vista que las relaciones intraregionales, no obstante su rápido desarrollo, no sustituyen a las extraregionales, e incluso no se oponen a ellas, sino que se complementan entre sí.

Por lo anterior, la apertura comercial dentro de una región y la consecución de niveles más profundos de integración tarde o temprano favorecerá a una mayor liberalización para con el resto del mundo; siempre que no se haga uso un uso abusivo de medios tales como el artículo XXIV o la Cláusula de Habilitación, con la finalidad de otorgar mayores ventajas a determinados compañeros comerciales, al amparo de tales disposiciones,

evitando con ello el cumplimiento de la obligación que establece el artículo I del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, que contiene la Cláusula de la Nación más favorecida.

Conclusiones

A lo largo del presente trabajo de investigación, se realizó un análisis en torno a la creación de la Organización Mundial de Comercio, se destacó su importancia dentro del ámbito de las relaciones comerciales internacionales; y se habló de la relación que guarda dicha organización, con los procesos de globalización y regionalización.

A manera de conclusión he de señalar que la creación de la Organización Mundial de Comercio definitivamente ha sido consecuencia del proceso de globalización que se ha desarrollado de manera acelerada a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Es precisamente en el período de la posguerra, cuando varios Estados se reúnen con la finalidad de crear una organización, que con base en la cooperación internacional, permitiera lograr el acceso a los mercados internacionales en condiciones de igualdad; y con ello favorecer su crecimiento económico. En aquel momento, no fue posible crear dicha organización, pero en su lugar, y de manera provisional, se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que constituye el antecedente de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La evolución del GATT a la OMC, tal pareciera que se realizaba en la medida en que la globalización se desarrollaba cada momento con mayor rapidez, de tal suerte que fue necesaria la revisión de las diversas disposiciones del GATT, para que éstas se sujetaran a una realidad que las estaba rebasando cada vez más; y como consecuencia de esta adaptación surge la Organización Mundial de Comercio.

Dado que el GATT es el antecedente de la OMC, encontramos que la Organización retoma el acuerdo como el principal ordenamiento que la rige, y extiende sus principios a aspectos como el comercio de servicios y la propiedad intelectual.

Mientras el proceso de globalización se iba desarrollando, de manera simultánea se desarrollaba otro proceso que es el de regionalización; el cual al ser parte de la realidad mundial, no podía dejar de tomarse en cuenta dentro de las disposiciones del GATT.

El artículo XXIV del GATT, constituye una excepción a la aplicación del trato de la nación más favorecida, para los países entre los cuales se haya celebrado algún tratado con la finalidad de crear una zona de libre comercio, o una unión aduanera.

Otra excepción a la aplicación del trato de la nación más favorecida, es la Cláusula de Habilitación, que permite brindar un trato más ventajoso a países en vías de desarrollo.

Tanto la Cláusula de Habilitación, como el Artículo XXIV del GATT, y su correlativo dentro del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, son disposiciones que favorecen al desarrollo del proceso de regionalización a que me he referido.

Los procesos de globalización y regionalización, en apariencia se contraponen; pero si es así, ¿por qué, entonces, la OMC favorece el desarrollo de éste último proceso, a través de las excepciones que se mencionaron?

La OMC permite la existencia de estas excepciones, por la razón de que al irse liberalizando el comercio dentro de una región determinada, es más fácil se liberalice después hacia fuera de la región de que se trate, ya que esta región se fortalecería y estaría entonces en mejores condiciones para competir.

De acuerdo con lo anterior, en mi opinión, los procesos de globalización y regionalización no se oponen, sino que se complementan entre sí, ya que mientras más se fortalece la economía de un país, éste puede ofrecer condiciones más ventajosas dentro del mercado internacional.

Así pues considero que la creación de bloques regionales, no perjudica al comercio global, ya que no se encuentra muy lejano el momento en el cual se generen intercambios entre un bloque y otro, en virtud de que es sumamente difícil, que un país o un bloque de carácter regional sea autosuficiente por completo; siempre va a requerir de alguien más con quien intercambiar sus productos.

En mi particular opinión, debe ser la OMC quien regule este tipo de relaciones comerciales entre los diversos bloques que se han creado, ya que cuenta con un marco jurídico que considera muchos aspectos más que los acuerdos regionales; además de tener una sistema de solución de controversias a través del cual sería posible garantizar la imparcialidad; en el momento en que se generara una diferencia entre dos o más bloques regionales.

Sin embargo, también es verdad que el número de acuerdos regionales ha crecido de forma desmedida en los últimos años, de tal suerte que el 6 de Febrero de 1996, el Consejo General, creó el Comité sobre Acuerdos Comerciales Regionales, con el propósito de que dicho órgano examine los grupos regionales y determine, si los acuerdos por los que se crean esos grupos regionales son consistentes con las reglas de la OMC.

En realidad, la función de este Comité, tienen una importancia capital, y es por ello que debe cumplirse celosamente, para evitar que se abuse de las

excepciones, tales como el artículo XXIV para conceder mayores ventajas a ciertos países, evitando extenderlas a los demás miembros, por virtud del trato de la nación más favorecida; sin que tengan en realidad la intención de crear una zona de libre comercio o una unión.

Para evitar que se incurra en esta clase de abusos, considero que es sumamente necesario, que los exámenes de los acuerdos comerciales de carácter regionales, deben realizarse con anterioridad a su entrada en vigor, ya que así podrán realizarse las recomendaciones pertinentes de manera oportuna; así como tener en cuenta factores como la proximidad de los territorios de los integrantes de una región para determinar la viabilidad de la misma, ya que la cercanía entre los miembros favorece a la disminución de los costos de los productos originarios de la región.

Bibliografía

- BELA Balassa, J.D. *Teoría de la Integración Económica*. 1ª Edición en español, Ed. Uteha. México, 1964. pp. 332.
- BOYER, Robert et. al. *States against Markets. The limits of globalization*. Ed. Routledge, Nueva York y Londres, 1996. pp.448.
- COLLEMAN, William D. *Regionalism and Global Economic Integration*. Ed. Routledge, Nueva York y Londres.1998. pp. 253.
- DIEZ DE VELAZCO Vallejo, Manuel. *Las organizaciones internacionales*. 9ª Edición. Tecnos. Madrid, España, 1996. pp.704.
- EBERT Stiftung, Friedrich. *La Globalización y el Futuro de la Política*. Abedul Editores. México. 1997. pp. 38.
- GÓMEZ Granillo, Moisés. *Teoría Económica*. 10ª Edición. Esfinge. México, 1993. pp.301.
- GÓMEZ Granillo, Moisés. *Breve Historia de las Doctrinas Económicas*. 20ª Edición. Esfinge. México, 1994. 320 pp.

INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS. El MERCOSUR: perspectivas de un bloque emergente. Ed. IRELA. Madrid. pp. 66.

LAWRENCE, Robert Z. Regionalism, Multilateralism an Deeper Integration. Ed. The Brookings Istitution. Washington D.C. 1996. pp.158.

MALPICA de Lamadrid, Luis. El Sistema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. 2ª Edición, Porrúa. México, 1998. pp.317

MALPICA de Lamadrid, Luis. ¿Qué es el GATT? 1ª Edición corregida y actualizada. Grijalbo. México, 1988.pp. 1014.

McGOVERN, Edmond. International Trade Regulation. England Exeter-Goberfield Press, 1995.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio. Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza, 1995. pp. 110.

- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. Guide to GATT law and practice. Organización Mundial de Comercio. Génova, Italia, 1995. pp. 610.
- PACHECO Martínez, Filiberto. Derecho de la integración económica. 1ª Edición, Porrúa. México, 1998.
- PENAGOS Arrecís, Carlos R. Taller de Elaboración de Tesis. Facultad de Derecho, División de Universidad Abierta, U.N.A.M. México, 1998. pp. 382.
- RANGEL Couto, Hugo. El Derecho Económico. 4ª Edición, Porrúa. México, 1986. pp. 284.
- SAUCEDO González, José Isidro. Posibilidades de un Estado comunitario hispanoamericano. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM. México. 1999. pp. 196.
- SEARA Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Público. 15ª Edición. Porrúa. México, 1994. pp. 741
- SCOTT, Alan. The limits of Globalization. Cases an arguments. Ed. Routledge, Nueva York y Londres, 1997. pp.359.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO. *El papel del Derecho Internacional en América. La soberanía en la era de la integración regional.* Universidad Nacional Autónoma de México y The American Society of International Law. México. 1997. pp. 454.

WITKER V., Jorge. *El GATT.* Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1986. pp 23.

Hemerografía

ASCHESTRUPP Toledo, Herman. "La O.M.C. y los retos del intercambio".
Revista Comercio Exterior. Vol. 45, No. 11,
Noviembre, 1995. México, D.F.

BENDESKY, Leon. "Economía regional en la era de la globalización". Revista
comercio Exterior. Vol. 44, No. 11. Noviembre, 1994.
México, D.F.

BERMEJO García, Romualdo et. al. "Del G.A.T.T. a la Organización Mundial de Comercio: Análisis y Perspectivas de futuro". Anuario de Derecho Internacional. No. XII, 1996. Pamplona, España.

COMERCIO EXTERIOR. "Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT". Revista Comercio Exterior. Vol. 36, No. 10. Octubre, 1986, México, D.F.

DÁVILA Aldás, Francisco R. "El acuerdo de libre comercio, un nuevo paso hacia la integración económica". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. Nueva época, Año XXXIX, No. 155. Enero - Marzo, 1994. México, D.F.

DIETER, Heribert. "La Integración del Pacífico, los bloques regionales y la Organización Mundial de comercio". Revista Nueva Sociedad. No. 146, Noviembre - Diciembre, 1996. San José, Costa Rica.

DORAN, Charles F. "La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América del Norte". Revista Comercio Exterior. Vol. 44, No. 1. Enero, 1994. México, D.F.

EL MERCADO DE VALORES. "Comercio Internacional: Promesas y Retos".

Revista El Mercado de Valores. Año LV, No. 12,

Diciembre, 1995. México, D.F.

EL TRIMESTRE ECONÓMICO. "Proyecto para una organización de comercio

internacional" Revista El Trimestre Económico. Vol.

XIII, no. 1, Abril - Junio, 1946. México, D.F.

FORO POLÍTICO. "La crisis del Estado Nacional" Revista Foro Político. Vol. XXIII,

Agosto, 1998. Argentina.

GARCÍA Fernández, Dora. "El G.A.T.T. y su transición a la O.M.C.". Revista Iuris

Tantum, Año XII, No. 8, Primavera - Verano, 1997.

México, D.F.

GUERRA Borges, Alfredo. "Globalización de la regionalización en América

Latina". Revista Comercio Exterior. Vol. 46, No. 6.

Junio, 1996. México, D.F.

GUTIÉRREZ Garza, Esthela. "Globalización, ganadores y perdedores". Revista

Crónica Legislativa. Nueva época, Año VI, No. 13.

Febrero - Marzo, 1997. México, D.F.

INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA. "El ordenamiento jurídico del GATT y los compromisos adquiridos en tratados multilaterales de integración y en tratados bilaterales de comercio". Revista Integración Latinoamericana. Año 9, No. 93. Agosto, 1984. Buenos Aires Argentina.

LABARIEGA, Pedro Alfonso. "El devenir del G.A.T.T. a la O.M.C.: elocuente y encomiable transición". Revista de Derecho Privado. Año 8, No. 23, Mayo- Agosto, 1997. México, D.F.

LÓPEZ González, María Rosa. "La transición del G.A.T.T. a la O.M.C. y su impacto en el comercio internacional". Revista Relaciones Internacionales. 4ª Época, No. 64, Octubre - Diciembre, 1994. México, D.F.

MASNATTA, Héctor. "Función del derecho y sus operadores en los procesos de integración económica". Revista jurídica de Buenos Aires. No. I, II y III, 1996. Buenos Aires, Argentina.

MOLINA, Iván. "Nueva regionalización mundial, desarrollo local y gobernabilidad". Revista Comercio Exterior. Vol. 47, No. 11. Noviembre, 1997. México, D.F.

PACHECO Martínez, Filiberto. "Marco jurídico de la integración económica en México". Revista Jurídica. No. 28, 1998. México, D.F.

PACHECO Martínez, Filiberto. "Integración Económica, significación gramatical y conceptos doctrinales". Revista de la Facultad de Derecho de México. Tomo XLV, No. 201-207. Mayo - Agosto, 1995. México, D.F.

PADUA Gonzáles, María Eugenia. "Hacia una aproximación entre América y la Unión Europea". Revista Reflexiones Jurídicas. Abril, 1998. Chilpancingo, Guerrero, México.

PERNETT García, Erick. "La globalización: mitos y realidades" Revista Universidad Cooperativa de Colombia. No. 69, Octubre - Diciembre, 1998. Medellín, Colombia.

PIÑÓN Antillón, Rosa María. "Del G.A.T.T a la O.M.C.: la economía y el comercio mundiales". Revista Relaciones Internacionales. 4ª Época, No. 68, Octubre - Diciembre, 1995. México, D.F.

PODESTÁ, Bruno. "Dimensión social de la integración y globalización". Revista Relaciones Internacionales. Segunda época, No 55, 1996. Heredia, Costa Rica.

RAGO, Sebastiao do. "Esfuerzo por la integración". Revista el Mercado de Valores. Año LIX No. 1. Enero, 1999. México, D.F.

ROSAS González, Cristina. "El nuevo regionalismo y los desafíos de la Organización Mundial de Comercio". Revista Relaciones Internacionales. 4ª Época, No. 68, Octubre - Diciembre, 1995. México, D.F.

SAXE Fernández, John. "Plan de choque y la dialéctica entre macroregionalización y microregionalización". Revista Problemas del Desarrollo. Vol. 26, No. 102. Julio - Septiembre, 1995. México, D.F.

TOSCANO Franca, Filho Marcilio. "Integración regional y globalización de la economía: las dos caras de un nuevo orden mundial". Revista de Estudios Políticos. Nueva época, No. 100. Abril - Junio, 1998. Madrid, España.

TUSSIE, Diana. "La política comercial en el marco de la Organización Mundial de Comercio". Revista de la C.E.P.A.L. No. 62, Agosto, 1997. Santiago de Chile, Chile.

VEYTIA Palomino, Hernany. "Del G.A.T.T. a la Organización Mundial de Comercio" Revista Ars iuris. No. 13, 1995.

WITKER, Jorge. "La Organización Mundial de Comercio". Revista de Derecho Privado. Año 6, No. 17, Mayo - Agosto, 1995. México, D.F.

YACHIR, Faysal. "Bloques regionales en la economía mundial". Revista Problemas del Desarrollo. Vol. 26, No. 103. Octubre - Diciembre, 1995. México, D.F.

Enciclopedias y Diccionarios

Instituto de Investigaciones Jurídicas de la U.N.A.M. Diccionario Jurídico Mexicano. 4ª Edición. Porrúa, México.

Real Academia Española. Diccionario de la lengua Española. 20ª Edición. España, Calapa, España.

Oxford University. *The Oxford Spanish Dictionary.* Oxford University Press.
Estados Unidos de América, 1994.

Enciclopedia Jurídica OMEBA. Argentina, 1992.

Legislación

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 117ª Edición. Porrúa.
México, 1997.

Diario Oficial de la Federación del 30 de Diciembre de 1994.

Ley de Comercio Exterior. 64ª Edición. Porrúa. México, 1996.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. 64ª Edición. Porrúa. México, 1996.

INTERNET

[www./wto.org](http://www.wto.org).

[www./redem.buap.mx](http://www.redem.buap.mx)

www.cegs.itesm.mx

www.aaai.org.ar

www.iespana.es

www.mundolatino.org

www.embusa.es

www.larouchepub.com

www.analitica.com

www.unesco.org

www.4planalfa.es

Índice

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	1
MARCO HISTÓRICO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y DEL COMERCIO REGIONAL	1
1.1. Concepto de globalización económica.	1
1.2. Consolidación de la globalización económica.	4
1.3. Antecedentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	12
1.4. El GATT y la OMC.	20
1.4.1. Instrumentos jurídicos por los que se crearon	20
1.4.2. Materias que regulan.	27
1.4.3. Estructura.	27
1.4.4. Acuerdos que los integran.	29
1.5. Organismos Económicos Internacionales.	32
1.5.1. Organización de las Naciones Unidas.	32
1.5.2. Comisiones Económicas Regionales	36
1.6. Organismos Regionales	37
1.6.1. Organismos Regionales en Europa	38
1.6.2. Organismos Regionales en Asia y África	40
1.6.3. Organismos Regionales en América	42
CAPÍTULO II	46
LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO	46
2.1. Concepto de la OMC	46
2.2. Naturaleza Jurídica de la OMC.	48
2.3. Órganos que integran la OMC.	49
2.4. Acuerdos Comerciales de la OMC.	53
2.5 Principios que rigen la OMC.	58
2.5.1. Principio de no discriminación.	59
2.5.1.1. Trato de la Nación más favorecida	59
2.5.1.2. Trato nacional.	62

2.5.2. El arancel aduanero, única protección a la industria nacional.	66
2.6. Otros aspectos de relevancia dentro del ámbito de la OMC.	69
2.6.1. Libertad en el comercio.	69
2.6.2. Solución de Controversias.	70
2.6.3. Cláusula de Habilitación.	71
2.6.4. Políticas comerciales previsibles.	72
2.6.5. Promoción de la competencia leal.	73
CAPÍTULO III	74
LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	74
3.1. Concepto de Integración económica.	74
3.2 Los bloques regionales.	75
3.2.1. Antecedentes.	75
3.2.2. Evolución de los bloques regionales.	77
3.2.2.1. Bloques regionales en América.	77
3.2.2.2. Bloques regionales en Europa.	85
3.2.2.3. Bloques regionales en Asia y el Pacífico.	95
3.2.2.4. Bloques regionales en África y Medio Oriente.	98
3.3. Formas de integración económica.	101
3.4. La importancia de la proximidad.	103
CAPÍTULO IV	106
ARTÍCULO XXIV DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO Y SU TRASCENDENCIA.	106
4.1. Cláusula de la Nación más favorecida.	106
4.2. Excepciones a la aplicación de la nación más favorecida dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	107
4.3 Origen del artículo XXIV del GATT.	112
4.4 Disposiciones del artículo XXIV del GATT.	114
4.5. Entendimiento relativo al artículo XXIV.	129
CAPÍTULO V	143
COMERCIO REGIONAL Y COMERCIO GLOBAL.	143
¿TENDENCIAS CONTRARIAS O COMPLEMENTARIAS?	143

5.1. Uniones Aduaneras y Zonas de libre comercio notificadas en virtud de el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	143
5.2. Acuerdos regionales notificados en virtud del artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.	150
5.3. Acuerdos regionales notificados en virtud de la cláusula de habilitación.	151
5.4. El comercio regional y el comercio global.	154
5.4.1. La soberanía nacional.	154
5.4.2. Globalización y regionalización, tendencias contrarias o complementarias.	156
CONCLUSIONES	162
BIBLIOGRAFÍA	167
ÍNDICE	179