

00761
10



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

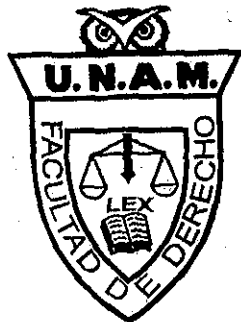
EL TLCUEM: ANALISIS DE LOS PROBLEMAS
CONSTITUCIONALES Y LEGALES AL INTERIOR
DE LAS PARTES CONTRATANTES

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRA EN DERECHO

P R E S E N T A

LIC. AURORA GOMEZ CAMUZO



DIRECTOR DE TESIS: DR. RUPERTO PATIÑO MANFFER

MEXICO, D. F.

2002

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi hija Patry

**Por ser mi mayor fortaleza para luchar
y mi mayor orgullo.**

A mi padre Rogelio

**Por poner en mis manos el primer libro, y mostrarme
que no hay mayor libertad que la del espíritu ni mayor
riqueza que la amasada cada día con el conocimiento.**

A mi madre

Por su ejemplo de amor, perseverancia y fuerza de carácter.

A mis hermanos Carlos y Eduardo

Por tanto cariño, apoyo y comprensión.

A Alvaro

**Por ser mi compañero de proyectos y esperanzas
y enseñarme a conocer y amar, a esta que es ya mi tierra.**

A mis queridas amigas

Por el privilegio de conocerlas y aprender de ustedes.

AGRADECIMIENTOS:

A mis maestros de la Universidad de La Habana, por brindarme las primeras herramientas de jurista.

A mis maestros de la UNAM, que abrieron mi mente a una nueva concepción del Derecho.

A mis compañeros de la Facultad de Derecho de la Universidad Anáhuac, por su solidaridad y apoyo absolutos.

A mis sinodales por su colaboración; en especial al Dr. Ruperto Patiño, Mtra. Gabriela Aldana, Dr. Héctor Cuadra y Dr. Sergio Márquez por batallar conmigo para dar forma a este trabajo.

INDICE.

	Pag
INTRODUCCIÓN	1
<u>CAPÍTULO 1. LAS REGULACIONES AL COMERCIO INTERNACIONAL.</u>	
1.1. Antecedentes	6
1.1.1. Las medidas de protección en el comercio internacional.	6
1.1.2. Breve referencia histórica a la utilización de las medidas de protección comercial.	8
1.1.2.1.El neoproteccionismo.	13
1.2. Regulación jurídica institucional de los instrumentos de política comercial.	15
1.2.1. La Carta de la Habana.	16
1.2.2. El GATT/48	18
1.2.3. La Ronda Uruguay y el nacimiento de la OMC.	21
1.2.4. Las integraciones económicas.	26
1.2.4.1.Las integraciones económicas en el comercio internacional.	26
1.2.4.2.Regulación de las integraciones económicas en el GATT.	30
<u>CAPÍTULO 2. MÉXICO Y LOS TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES.</u>	
2.1. Preceptos constitucionales referidos a la economía y el comercio.	36
2.2. La Constitución Política y los Tratados Comerciales Internacionales.	39
2.3. Cumplimiento de las regulaciones internacionales para la celebración de tratados: Convención de Viena de 1969.	41
2.4. Política de comercio exterior de México.	44
2.4.1.Apertura comercial en la década de los noventas.	47

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 3. LA UNIÓN EUROPEA.

3.1. Antecedentes a partir de 1945.	50
3.2. Instituciones Comunitarias.	60
3.2.1. Consejo.	61
3.2.2. Comisión.	62
3.2.3. Parlamento	64
3.2.4. Tribunal de Justicia.	66
3.2.5. Tribunal de Cuentas.	68
3.2.6. Órganos complementarios.	68
3.2.7. El Consejo Europeo.	71
3.3. Características del derecho comunitario.	72
3.3.1. Naturaleza jurídica.	72
3.3.2. Funcionalismo.	75
3.3.3. Autonomía.	76
3.3.4. Fuentes del derecho comunitario.	76
3.3.5. Distribución de competencias entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros.	78
3.4. Principios de aplicación del derecho comunitario.	80
3.4.1. Principio de primacía.	80
3.4.2. Principio de aplicabilidad directa.	81
3.4.3. Principio de Subsidiaridad.	82
3.4.4. Principio de Proporcionalidad.	83
3.5. La política comercial común (PCC)	83
3.5.1. Política comercial común y distribución de competencias.	85
3.6. El derecho comunitario frente a los tratados internacionales.	94
3.7. Presente y futuro de la Unión Europea.	100

CAPÍTULO 4. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA TLCUEM.

4.1. Antecedentes de las relaciones comerciales entre México

y la UE a partir de la década de los setentas.	107
4.1.1. Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial de 1975.	107
4.1.2. El Acuerdo Marco de 1991.	110
4.2. Antecedentes inmediatos a la firma del TLCUE en la década de los noventas.	113
4.3. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global).	117
4.3.1. Naturaleza y ámbito de aplicación.	117
a) Diálogo Político.	
b) Relaciones comerciales.	
c) Cooperación.	
4.3.2. Marco Institucional.	120
4.3.3. Disposiciones Finales.	120
4.3.4. Algunas consideraciones sobre el Acuerdo Global.	121
4.4. El Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio.	123
4.5. Declaración Conjunta Comunidad Europea- México.	124
4.6. El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM).	124
4.6.1. Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.	125
4.6.1.1. Libre Circulación de Bienes.	126
4.6.1.2. Compras del Sector Público.	127
4.6.1.3. Competencia.	128
4.6.1.4. Mecanismo de Consultas para Asuntos de Propiedad Intelectual.	129
4.6.1.5. Solución de Controversias.	129
4.6.2. Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global.	130
4.6.2.1. Comercio de Servicios.	131
4.6.2.2. Inversión y pagos relacionados.	133
4.6.2.3. Propiedad Intelectual.	134
4.6.2.4. Solución de Controversias.	135
4.6.3. Análisis de los problemas al interior de las Partes.	136

4.6.3.2. Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global.	138
CONCLUSIONES.	144
FUENTES.	148
ANEXO 1. Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto CE- México	154
ANEXO 2. Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global	155

INTRODUCCIÓN.

El interés de desarrollar una investigación dirigida al análisis jurídico del TLCUEM fue motivado por dos preocupaciones fundamentales surgidas del estudio preliminar de este instrumento: por una parte la adecuación de sus acuerdos a las normas constitucionales mexicanas; y por otra parte, en vista de la complejidad de la distribución de competencias entre las instituciones de la Unión Europea y los Estados miembros de la misma, el alcance de las facultades de las instituciones comunitarias para la adopción de dichos acuerdos y la seguridad jurídica que puede esperarse de los compromisos contraídos.

Desde que México inició el proceso de apertura de su comercio exterior, y con tal fin se adhirió al GATT en 1986, así como a otras organizaciones internacionales relacionadas con el comercio, los compromisos adquiridos con su integración a la libre competencia internacional marcaron la necesidad de modificar una legislación nacional que respondía esencialmente al modelo proteccionista sobre el que se había basado el desarrollo industrial del país.

Cuando en 1990 se iniciaron las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se hizo más evidente esta necesidad y dichas negociaciones se convirtieron en el detonador de una amplia reforma legislativa que llevó a la modificación de varias normas constitucionales y de diferentes leyes federales, con el objeto de permitir una mayor apertura comercial y facilitar las condiciones para las inversiones extranjeras.¹

Aunque se ha continuado este proceso de reformas bajo el principio de desregulación y liberalización comercial, hasta la actualidad se sigue patentizando que las reformas no alcanzan a adecuar totalmente la normatividad nacional a los compromisos que asume el Gobierno Mexicano como negociador de los tratados internacionales, ya que

¹ Cfr. Lucinda Villarreal Corrales, *TLC. Las Reformas para el Libre Comercio*. PAC, 2ª edic, México, 1998. En esta obra pueden consultarse las reformas legislativas realizadas de 1991- 1997 tanto a las normas constitucionales como a las diversas leyes federales.

mientras éste actúa en un contexto en el que la tendencia predominante se dirige a ofrecer el máximo de garantías y facilidades a las inversiones privadas, la libre circulación de capitales y servicios, la legislación interna conserva diversas medidas que limitan esta apertura, fundamentalmente en lo relacionado a las inversiones extranjeras y las actividades reservadas al Estado.

Como consecuencia, se ha llegado a aceptar obligaciones internacionales que no se corresponden con principios vigentes en materia económica y comercial plasmados en la Constitución Política Mexicana y sus leyes complementarias, así como otras leyes federales.

La primera hipótesis que este trabajo de investigación se dirige a comprobar, es que el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) contiene cláusulas que no se corresponden con algunos principios establecidos en las normas constitucionales mexicanas.

La segunda hipótesis que plantea la investigación, es que la compleja distribución de competencias entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros, que se refleja en el artículo 133 del Tratado de la Comunidad Europea sobre política comercial común, puede propiciar el surgimiento de obstáculos a la aplicación del TLCUEM, referidos a controversias competenciales entre las instituciones y los Estados miembros, lo que significa para la parte mexicana poca certeza sobre quién ostenta la representación en el tratado, si la Comunidad, o cada uno de los Estados.

Se trata de una investigación que, a partir de la búsqueda en fuentes documentales, presenta los elementos que permiten desglosar el problema de investigación fundamentándolo teóricamente, para posteriormente realizar el análisis concreto del TLCUEM señalando las cláusulas que confirman lo señalado en las hipótesis.

En este sentido, el primer capítulo del trabajo está dedicado a ofrecer un panorama general de los instrumentos que se utilizan en las relaciones comerciales internacionales

para ubicar a las integraciones económicas en este contexto, con ese objetivo se hace una breve referencia a las políticas que han definido los dos modelos fundamentales de comercio internacional: el proteccionista y el de librecambio; se delimita la definición de integración económica y se señalan las regulaciones que para éstas estableció el GATT y que fueron recogidas en el Acta Final de la Ronda Uruguay que creó la OMC.

El segundo capítulo está dedicado a la participación de México en los tratados comerciales internacionales; en el mismo se señala el marco jurídico que regula la celebración de dichos tratados, así como se reseñan las diferentes etapas que han definido la política de comercio exterior mexicana.

El tercer capítulo está encaminado a corroborar la hipótesis relacionada con la parte europea; primero se describe el origen y desarrollo de las Comunidades hasta la constitución de la Unión, haciendo referencia a los tratados constitutivos y los que los reforman, así como a las instituciones comunitarias; posteriormente se plasman los elementos más importantes encontrados en la investigación que muestran como se distribuyen las competencias entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros, especialmente las referidas a la política comercial, los conflictos que han surgido en este sentido, las soluciones vía jurisprudencia del Tribunal comunitario y la tendencia que se observa en las reformas introducidas por el Tratado de Niza al artículo 133 del TCE, aprobadas a principios de año.

Por último este capítulo analiza el proceso de celebración de tratados internacionales que debe seguir la Comunidad, en el que nuevamente se constatan los problemas de distribución de competencias como obstáculos que suelen dificultar la participación de la Unión Europea en acuerdos y organizaciones internacionales, lo cual ha sido reconocido por el propio Tribunal de Justicia. Dichos obstáculos se refieren fundamentalmente a la representación y responsabilidad en los tratados internacionales en los que existen competencias compartidas entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros.

La investigación realizada en los tres primeros capítulos brindan los elementos necesarios para acometer en el cuarto y último capítulo el análisis concreto del TLCUEM e ir señalando cada una de las cláusulas que no se adecuan a normas constitucionales mexicanas, así como las que pueden presentar dificultades en su aplicación práctica por parte de la Comunidad Europea.

CAPÍTULO 1. LAS REGULACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

“Civilización es, antes que nada, voluntad de convivencia. Se es incivil y bárbaro en la medida en que no se cuente con los demás.”

José Ortega y Gasset.

La Rebelión de las Masas.

Espasa- Calpe; 19ª edic; Madrid; 1972; p. 81.

1.1. Antecedentes.

1.1.1. Las medidas de protección en el comercio internacional.

Protección es sinónimo de ayuda, defensa, tutela²; en el ámbito del comercio internacional las medidas de protección se conciben como aquellas que limitan la entrada de mercancías provenientes del extranjero en defensa de las nacionales, por lo que significan una discriminación entre unas y otras, pero no todas las medidas producen igual efecto discriminatorio.

Las medidas de protección comercial son clasificadas en arancelarias y no arancelarias. Las primeras consisten en gravar la entrada del producto extranjero con una tarifa que deberá pagar y que conlleva a un incremento en el precio del mismo.

Las medidas no arancelarias son todas las demás que limitan la libre entrada de los productos extranjeros a territorio nacional y no constituyen un arancel. Son de naturaleza muy variada por lo que resulta difícil su catalogación, pero entre las más usadas se encuentran las subvenciones, medidas antidumping, obstáculos técnicos al comercio, salvaguardias, valoración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, entre otras. También se han implementado medidas que actualmente están totalmente prohibidas, como las restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones, y los acuerdos de autolimitación de exportaciones, estas últimas logradas bajo la amenaza de invocación de una salvaguardia, la amenaza de imposición de una medida antidumping, y la amenaza de crear normas y reglamentaciones técnicas de muy difícil cumplimiento por parte del que pretenda importar el producto de que se trate al país que establece la reglamentación.³

Aunque los aranceles también discriminan a los productos extranjeros y limitan su

² Diccionario Consultor Espasa, Espasa, Madrid, 1998, p. 664.

³ Al respecto puede consultarse a Antonio María Ávila et al, Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay, Tecnos, Madrid, 1994, Cap. III, Epíg. IV referido a las medidas no arancelarias. También pueden consultarse los Códigos de Conducta del GATT/94.

entrada a territorio nacional , tanto el mecanismo que establecen como sus efectos difiere de las medidas no arancelarias.

De acuerdo a Balassa, los aranceles son instrumentos de la economía de mercado, ya que los consumidores pueden elegir entre los bienes nacionales y los importados, y entre los extranjeros entre sí, de acuerdo al precio, calidad, y otras características del producto sin otra interferencia, mientras las medidas no arancelarias obstruyen el mecanismo de mercado al restringir la elección del consumidor y limitar la competencia, permitir la discreción administrativa y por tanto la arbitrariedad en la toma de decisiones.⁴

A esta fundamentación de la ventaja del arancel sobre el resto de las medidas, puede agregarse que mientras los aranceles son de más fácil cuantificación y permiten una mayor transparencia en el comercio, las medidas no arancelarias son de difícil cuantificación, y adoptan formas muy variadas, por lo que se dificulta en muchas ocasiones su conocimiento adecuado.

En consecuencia, los aranceles son preferidos como medida legítima de protección comercial, ya que son los que mejor responden a los objetivos del GATT de que los diferentes países desarrollen sus relaciones comerciales en base a principios de lealtad y transparencia en sus relaciones comerciales.

Con relación a las medidas no arancelarias, la política que ha seguido el GATT es de promover su desmantelamiento progresivo en casos como las subvenciones, prohibición total como en el caso de los acuerdos de autolimitación de las exportaciones y las restricciones cuantitativas, y en otras como las medidas sanitarias y fitosanitarias, las antidumping, entre otras, trata de controlar su utilización a través de las regulaciones establecidas en los Códigos de Conducta.

La protección comercial no está constituida necesariamente por medidas ilegítimas, ya que es lógico que exista un mecanismo de control sobre las importaciones que garantice

⁴ Bela Balassa, Teoría de la Integración Económica; UTEHA, México, 1980, p. 176

que la entrada de los productos extranjeros no afecte la industria nacional o la estabilidad económica, y que dichos productos cumplan determinados requerimientos técnicos y de calidad. Pero si la aplicación de medidas se realiza de forma discriminatoria al exigir al producto extranjero requisitos que no se establecen al interior, o aplicarse desigualmente entre los productos extranjeros, reflejan criterios administrativos arbitrarios que no benefician al consumidor, o se aplican sin la debida transparencia hacia a los demás países ; en estos casos la protección se convierte en un obstáculo a la libre competencia y una traba al desarrollo del comercio.

El libre comercio internacional no significa por tanto la ausencia total de protección nacional, sino que éste se desarrolle en base a la no discriminación, de actuación leal de los participantes en el mismo y la transparencia en dicha actuación.

Las políticas comerciales caracterizadas por el uso de instrumentos que obstaculizan el libre comercio son catalogadas de proteccionistas, mientras las que se distinguen por la aplicación de medidas que lo favorecen son clasificadas como librecambistas o liberales. En el desarrollo histórico del comercio internacional pueden observarse períodos de predominio de uno u otro tipo de políticas.

1.1.2. Breve referencia histórica de los modelos de comercio internacional.

En la época moderna el comercio internacional se ha desarrollado en torno a los dos tipos de políticas comerciales a las que se acaba de hacer referencia, presentándose períodos alternos de proteccionismo y de liberalismo comercial.

La primera forma de proteccionismo se encuentra en los siglos XVI, XVII y primera mitad del siglo XVIII en que dominó el pensamiento económico mercantilista. Aunque el mercantilismo presentó diferentes características en los diversos países europeos en los que se desarrolló, tenía como rasgo común la búsqueda del enriquecimiento del Estado a través de la acumulación de metales preciosos como el oro y la plata que eran la base para la acuñación de monedas y el patrón de su valor. Para lograr este objetivo se

consideró imprescindible mantener una balanza comercial favorable a las exportaciones, procurando limitar las importaciones de manufacturas (que propiciaban la salida de dichos metales o de las monedas que lo contenían) a través del establecimiento de altos aranceles e incentivar las exportaciones con apoyos y premios a las empresas exportadoras.⁵

De los recién conquistados territorios se obtenían materias primas para las manufacturas, y oro y plata, y a su vez se generó una lucha por asegurar los mercados para sus productos en dichos territorios, con las consecuentes rivalidades comerciales entre los diferentes países europeos, uso de prácticas desleales y el alza generalizada de los precios de los productos manufacturados. Mientras tanto, se acrecentó el papel del Estado como rector de la política económica.

El panorama del comercio internacional cambió con el triunfo del liberalismo económico en el siglo XIX, que varió la percepción de lo que debía ser el comercio internacional y del papel que debía jugar el Estado en éste. La Escuela clásica inglesa desarrolló el concepto de que todos los países pueden beneficiarse del comercio internacional si aprovechan sus ventajas comparativas, propugnando la absoluta libertad comercial y la abstención del Estado de establecer regulaciones que lo obstaculicen.

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertiría naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas.⁶

La escuela clásica consideró que en el comercio internacional se puede establecer

⁵ Sobre las particularidades del mercantilismo en cada uno de los países, cfr. Xavier Scheifler Amezaga, Historia del Pensamiento Económico, Trillas, 5ª ed. México, 1990.

⁶ David Ricardo. Principios de Economía Política y Tributación, FCE, 5ta reimpresión, México, 1994. p. 102

una especie de división internacional del trabajo en base a la ventaja comparativa, en la cual cada país se especializa en la producción en que presente menor costo de producción, si en relación con otro país presenta ventaja en los costos de producción de tres productos, debe escoger el que mayor ventaja le ofrezca y dejar los otros dos para que lo produzca y venda otro, de esta forma todos tienen posibilidades de participar y beneficiarse del comercio internacional.

La teoría de las ventajas comparativas es criticada porque se refiere un modelo ideal, mientras la realidad se encuentra lejos de poder ofrecer iguales posibilidades de participación en el comercio internacional a todos los países, por otra parte difícilmente se pueda desarrollar una economía en base a la especialización en uno o pocos renglones de producción. Scheifler Amezaga⁷ sostiene que la especialización que supone la ventaja comparativa, lejos de eliminar, ha contribuido a reforzar la división del mundo en unos cuantos centros industrializados y una gran periferia subdesarrollada que se dedica a los productos primarios con los más bajos precios del mercado.

No obstante, el principio liberalizador defendido por los economistas clásicos propició la idea de un comercio internacional basado en la cooperación y no en la confrontación entre sus participantes.

Al librecambismo propugnado por la escuela clásica inglesa y tomado como modelo por la mayoría de los países europeos, le siguió una nueva oleada de proteccionismo, del que fueron pioneros los historicistas, corriente crítica del pensamiento deductivo clásico, que al sustentar que el método adecuado en la ciencia económica es el inductivo, destaca el estudio de la historia y las particularidades de cada nación como base para crear las diferentes soluciones y teorías económicas.

Especial papel jugó la llamada Escuela Histórica alemana, que a finales del siglo XIX contribuyó a la formación del imperio alemán y que criticó la pretensión de los clásicos de aplicar un modelo general de comercio internacional a países que tenían

⁷ Scheifler Amezaga, op. cit., p. 320.

diferente grado de desarrollo económico y que por tanto no podían competir en igualdad de condiciones frente a Inglaterra, que en ese entonces inundaba con sus manufacturas al resto del continente europeo.

Uno de sus máximos exponentes, Federico List, lanzó la cruzada del proteccionismo entendido éste como una medida provisional hasta que las industrias nacientes lograran desarrollarse suficientemente, momento en el cual deberían entrar en el sistema del libre comercio. Para el logro de este objetivo, se desarrolló un fuerte movimiento encabezado por industriales y comerciantes que logró la creación de una aduana unificada para toda Alemania estableciéndose altos aranceles para frenar la hasta entonces libre entrada de los productos ingleses al país; el Estado tomó la dirección de la actividad económica e instrumentó medidas de protección y estímulo a la industria nacional.

La connotación de esta escuela dentro del pensamiento económico es que ofrece una nueva justificación al proteccionismo comercial, en la necesidad de proteger a las nacientes industrias nacionales de la competencia extranjera para lograr su desarrollo, y la necesidad de un fuerte intervencionismo estatal que asume el control de todas las decisiones económicas. Lo positivo es haber alertado de que no se deben copiar modelos económicos sin un análisis de la historia y las particularidades de cada país.

La ascensión de Alemania como potencia económica ayudó a difundir sus ideas proteccionistas; en el panorama del comercio internacional empezaron a debatirse las políticas de esta índole y las defendidas por la escuela clásica.

A principios del siglo XX se desató un nuevo ciclo de predominio del proteccionismo, debido a varias crisis económicas ocurridas en este período histórico, principalmente después de la Primera Guerra Mundial, caracterizado según Antonio María Ávila, por la generalización de la exaltación de los nacionalismos y el intervencionismo administrativo en los asuntos económicos para beneficiar a la producción nacional, y que paralelamente se caracterizó por una fragmentación de los espacios políticos.⁸

⁸ Antonio María Ávila, op. cit. p.35

Según el referido autor, a pesar de los esfuerzos realizados por la Sociedad de Naciones en las Conferencias Económicas de Bruselas (1920) Génova (1922) Ginebra (1927) y Londres (1933) el período de entreguerras se caracterizó por la inundación del proteccionismo con subidas arancelarias unilaterales, establecimiento de controles de cambio, restricciones cuantitativas, prácticas comerciales restrictivas y desleales. Debe señalarse que estos factores se mencionan como coadyuvantes, junto a los factores políticos, para el estallido de la Segunda Guerra Mundial.

El drástico cambio que generó la Segunda Guerra en el panorama internacional requirió, a su término, de una mayor cooperación entre las naciones para perfilar políticas adecuadas para la reconstrucción y el desarrollo económico y evitar que se repitiera una conflagración que dejó seriamente dañado al mundo tanto material como espiritualmente.

El comercio internacional entendido en un marco de cooperación y no de confrontación entre los países se convirtió en el instrumento ideal para esta reconstrucción y para el mantenimiento de la paz, tomando una importancia nunca antes considerada, y propició que las decisiones de los Estados comenzaran a ceder terreno frente a los intereses regionales y mundial.

Antonio María Ávila señala que en las circunstancias antes señaladas se encuentra el origen del esquema del comercio internacional actual, y que determinaron sus principios, entre los que destacan, en primer lugar el multilateralismo, o necesidad de crear instituciones multilaterales de carácter universal que evitaran las consecuencias negativas del bilateralismo del período anterior; en segundo lugar la especialización, consistente en la creación de diferentes instituciones cada una especializada en un campo específico de competencia; en tercer lugar el principio de flexibilidad que permitiera a las instituciones creadas adaptarse con rapidez a las cambiantes condiciones del mercado.⁹

Debe señalarse, no obstante, que los dos modelos de comercio internacional a los

⁹ Ibid. p. 11.

que se ha hecho referencia constituyen sólo eso: modelos, que en la realidad actual de las relaciones económicas no se presentan en forma pura. Aunque se clasifican etapas históricas de proteccionistas o de libremercistas en el comercio internacional, tal clasificación señala la preponderancia del uso de instrumentos de uno u otro modelo, pero en todos los países y en todas las etapas coexisten los instrumentos de ambos.

1.1.2.1. El neoproteccionismo.

Desde su creación, el GATT se planteó como uno de sus principales objetivos la reducción en el nivel de las tarifas arancelarias, que en el período anterior al fin de la Segunda Guerra Mundial se habían incrementado exageradamente con fines proteccionistas, por lo que en las rondas de negociaciones llevadas a cabo bajo sus auspicios se fue reduciendo gradualmente el nivel de dichas tarifas.

La reducción de los aranceles se realizó bajo los principios de no discriminación y reciprocidad, lo que significó que excepto las uniones aduaneras y zonas de libre comercio, las reducciones se tenían que extender a todos los países participantes (cláusula de NMF) y que además, se fueran negociando las reducciones de forma que una concesión de un país conllevara a que éste se beneficiara en otro renglón de su interés.¹⁰

Dichos principios se complementaron con el de consolidación, a través del cual, los países se comprometieron a fijar toques máximos a los derechos arancelarios que no pueden ser rebasados una vez que se negocian, sino a través de renegociaciones con todas las partes involucradas.

Como consecuencia se fue logrando una disminución significativa en los niveles de las tarifas arancelarias, con el consiguiente incremento de las relaciones comerciales internacionales, pero este benéfico efecto se vio limitado por el uso de las medidas no arancelarias como nuevas formas de protección comercial, las que son denominadas neoproteccionistas.

¹⁰ Cfr. *Ibid.* pp. 46-47; y Bela Balassa, *op.cit.*, p. 161.

Bela Balassa define el neoproteccionismo como aquel que “Incluye diversas formas de restricciones no arancelarias sobre el comercio exterior, subsidios gubernamentales disfrazados de racionalización de la industria, y esfuerzos para la celebración de arreglos mundiales de repartición de mercados.”¹¹

Balassa ubica los orígenes de las medidas neoproteccionistas en la década de los setentas y como su principal causa, la crisis petrolera y la recesión mundial de 1973- 74. Según este autor, a partir de 1973 los precios del petróleo se cuadruplicaron afectando las economías de los países desarrollados, ya que generó inflación, altas tasas de desempleo y capacidad ociosa en varias industrias de dichos países, los que se vieron obligados a tomar una serie de medidas, entre ellas, de protección comercial frente a las importaciones.

Como ya no era posible utilizar los aranceles como instrumento de protección debido a los compromisos asumidos en el GATT, se comenzaron a restringir las importaciones a través de medidas no arancelarias, de las cuales, el citado autor menciona entre otras, las siguientes:

1. Arreglo Multifibras aplicado por la Comunidad Europea a los países en desarrollo exportadores de textiles, consistente en fijar tasas de crecimiento de las importaciones a la Comunidad por debajo del 6%.

2. Restricciones a las importaciones de acero en base a fijar un precio de referencia, por lo que el producto que entrara con un precio menor era acusado de dumping y obligado a pagar compensación.

3. Acuerdos de comercialización realizados por Estados Unidos principalmente, en los que se negociaba la limitación de las importaciones de varios productos, por ejemplo el realizado con Japón sobre televisores a color y con Corea y Formosa sobre el calzado, ambos en 1977.

4. Subsidios a determinadas industrias, utilizadas fundamentalmente por la Comunidad Europea. Estos subsidios se emplean discrecionalmente por cada país discriminando tanto a países miembros como a terceros, o a través de acciones comunes,

¹¹ Bela Balassa, Los Países de Industrialización ..., p. 167.

como por ejemplo Eurofer, que impone precios mínimos de referencia y fija cuotas para repartir el mercado de productos siderúrgicos.¹²

Medidas no arancelarias autorizadas por el GATT pueden ser utilizadas como instrumentos de proteccionismo comercial cuando la forma en que se aplican contradice los principios de no discriminación y transparencia. Puede ponerse como ejemplo las medidas sanitarias y fitosanitarias que se establecen para la entrada de determinados productos como medicamentos, alimentos y otros; el fin legítimo de preservar la salud de los consumidores puede distorsionarse cuando se establecen reglamentaciones tan complicadas que son de difícil cumplimiento, el país importador se niega a reconocer estándares aceptados internacionalmente, se aplican de distinta forma a productos similares extranjeros o a estos entre sí, o se realizan cambios en las reglamentaciones sin darlas a conocer adecuadamente. En estos casos es su forma de aplicación y no la medida en sí la que constituye una forma de proteccionismo.

La Comunidad Europea ha sido acusada en diversas ocasiones por esta forma de utilización de las medidas no arancelarias, así como los Estados Unidos y Japón. Su abundante uso por parte de la Comunidad ha sido motivo de que se le catalogue como la principal introductora de “zonas grises”¹³ en el sistema del GATT.¹⁴

1.2. Regulación jurídica institucional de los instrumentos de política comercial.

En el epígrafe anterior se señalaron las medidas arancelarias y no arancelarias que instrumentan los Estados en sus relaciones comerciales con el exterior, las cuales por tanto varían de acuerdo a los intereses de cada uno de ellos. Los resultados nefastos que trajeron las políticas proteccionistas en el conjunto de las relaciones internacionales al propiciar un ambiente de confrontación y fragmentación no sólo económico sino político, y la evidencia

¹² Ibid.

¹³ Las zonas grises se refieren a acuerdos y medidas tomadas por diferentes países al margen de las regulaciones del GATT.

de que el comercio internacional puede ser un vehículo apropiado para una mejor utilización de los recursos a nivel internacional, y el incremento del bienestar de la población en cada uno de los países, así como para el mantenimiento de las relaciones pacíficas entre los Estados, llevó a que se tratara de reglamentar la conducta de éstos en sus relaciones recíprocas con el fin de lograr un ambiente favorable al comercio.

No fue hasta 1995 que se logró el consenso necesario entre los Estados para la creación de una institución multilateral reguladora de las relaciones comerciales internacionales, pero desde mucho tiempo antes comenzaron los esfuerzos que culminaron en el nacimiento de la actual Organización Mundial de Comercio.

1.2.1. Carta de La Habana.

La década de los cuarentas y especialmente el fin de la Segunda Guerra Mundial. inició una profunda transformación en la concepción del comercio internacional. Si con anterioridad dichas relaciones se basaban en general en los intereses y las decisiones unilaterales de cada uno de los Estados, y el comercio significaba una verdadera lucha en la que todos pretendían obtener ventajas recurriendo incluso a prácticas desleales de comercio, las circunstancias históricas que se presentaron al finalizar la guerra mostraron la necesidad de la cooperación internacional en aras del mantenimiento de la paz y la reconstrucción económica.

En este contexto, la creación de la Organización de Naciones Unidas en 1945 sirvió de marco para la proyección y desarrollo de un sistema que permitiera lograr tales objetivos, y en su seno se acordó la creación de instituciones que se especializarían en la regulación internacional de diferentes aspectos de las relaciones económicas entre los Estados, surgiendo el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo.

¹⁴ Cfr. Estudio realizado por Carlos Roza, Las Relaciones México- UE: Condicionantes y Retos, Revista Comercio Exterior No. 572, junio/99, pp. 575-576.

El 18 de febrero de 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó a una Conferencia Mundial sobre Comercio y Empleo, la cual se celebró en el 48 en La Habana, Cuba, y cuyos trabajos concluyeron con la adopción de la Carta de La Habana.

La Carta de La Habana se proponía establecer una Organización Internacional de Comercio (OIC) que regulara la conducta de las naciones participantes en materia de comercio, y tendría entre sus funciones principales instrumentar la aplicación de la Carta, realizar estudios sobre los problemas del comercio internacional y proporcionar fórmulas para la solución de diferencias que se presentaran entre los países miembros.

La actuación de la OIC debía promover el cumplimiento de una serie de principios en las relaciones entre los Estados miembros, tales como la no discriminación, reducción de los aranceles en base a la reciprocidad y ventajas mutuas, la supresión de las restricciones cuantitativas, y de todas las barreras que limitaban la participación de los países en el comercio internacional.

La Carta de La Habana presentaba una marcada tendencia a apoyar el intervencionismo estatal en la planificación y control de la economía, así como en su artículo 46 condenaba las prácticas de los cárteles internacionales privados, estos dos factores se señalan como los causantes de que Estados Unidos, que había promovido con fuerza la creación de la OIC, se negara a ratificar la Carta, actitud que fue imitada por la mayoría de los países participantes en la Conferencia.¹⁵

Paralelamente a la Conferencia de La Habana, los norteamericanos habían estado realizando negociaciones para la obtención de reducciones arancelarias con diversos países. Dichas negociaciones se realizaron en 1947, en Ginebra, y sus resultados se plasmaron en un documento único que sería el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). Ante el fracaso de la Carta de La Habana se acordó adoptar el GATT de forma provisional hasta que se creara la OIC, previa ratificación de las partes que habían participado en las negociaciones. El Acuerdo entró en vigor en enero de 1948.

¹⁵ Cfr. Antonio Ma Avila et al Regulación Internacional del Comercio tras la Ronda Uruguay pp. 36 y 37.

1.2.2. El GATT/48.

El GATT vino a convertirse en el instrumento que regulara de forma provisional las relaciones comerciales entre los Estados hasta tanto se crearan las condiciones para la aprobación de una organización internacional. Su naturaleza jurídica era la propia de un tratado comercial, pero la necesidad de garantizar su adecuado funcionamiento y el cumplimiento de sus objetivos fue ampliando el marco de sus atribuciones hasta convertirse en una institución internacional de facto, que sin embargo carecía de la estructura necesaria para obligar eficazmente al cumplimiento de sus acuerdos.

Como tratado internacional, su estructura se basó en las decisiones de las Partes Contratantes, únicas autorizadas para administrar e interpretar el GATT, auxiliadas por un Consejo de Representantes Permanente que garantizaba la continuidad de los trabajos, pero sin poder de decisión. Sin embargo, las necesidades de su funcionamiento creó estructuras propias de una organización como lo fue la Secretaría, y un presupuesto constituido por las contribuciones de los Estados.

Los objetivos del GATT se plasmaron en el Preámbulo del Acuerdo General, en el que las Partes Contratantes se propusieron la celebración de acuerdos encaminados a obtener la reducción de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional, como medio para lograr que sus relaciones comerciales y económicas tiendan al logro de niveles de vida más altos, el pleno empleo y niveles cada vez mayores de ingreso y de demanda efectiva, la utilización completa de los recursos mundiales y el acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.¹⁶

Para el cumplimiento de estos objetivos, se establecieron determinados principios por los que se regirían las relaciones comerciales de las partes que suscribieron el Acuerdo.

¹⁶ Texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ginebra, 1986, p. 1

En el artículo I se estableció el principio de no discriminación, referido a que un Estado debe dar el mismo trato a todos los países con el que mantenga relaciones comerciales, el cual se concreta en el establecimiento de la cláusula de nación más favorecida (CNMF). La misma implica para todos los Estados contratantes, el compromiso de que si otorgan una ventaja o beneficio comercial a uno cualquiera de ellos o a un tercero, dicho beneficio o ventaja se extenderá a todos los Estados contratantes automática e incondicionalmente. Igualmente señala el artículo I que los derechos de aduana y demás cargas al comercio exterior serán aplicados sin discriminación.

El principio de trato nacional, recogido en el artículo III, señaló el compromiso de toda parte contratante de no imponer a los productos importados desde cualquiera de las otras partes contratantes, impuestos u otras cargas interiores superiores a las aplicadas a productos nacionales similares, de forma que resultara en una protección a la industria nacional.

El principio de publicación y aplicación de los reglamentos comerciales, conocido también como principio de transparencia, dispuso que las partes publicarían con rapidez todas las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general relacionadas con el comercio, a fin de que los gobiernos y comerciantes tuvieran conocimiento de las mismas, y así mismo se publicarían los acuerdos comerciales en vigor entre los gobiernos u organismos gubernamentales de las partes contratantes. Este principio, contenido en el artículo X, incluye la prohibición de aplicar las medidas de referencia antes de que sean publicadas, y la obligación de las partes de brindarse la documentación e información requerida en virtud de procedimientos que se efectúen en esta materia.

Por su parte, el artículo XI estableció como principio la eliminación general de las restricciones cuantitativas a las importaciones o exportaciones entre las partes, ya sean aplicadas como contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.

En el apartado segundo del mismo artículo se establecieron una serie de excepciones a este principio. Se autorizó la fijación de restricciones cuantitativas a la exportación para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios u otros esenciales, para la importación se autorizó en el caso de productos agrícolas y pesqueros siempre que se tratara de medidas gubernamentales que tuvieran como finalidad restringir la cantidad del producto nacional similar, eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar, o restringir la cantidad que pudiera ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente del producto importado.

De acuerdo al artículo XII, las restricciones cuantitativas también fueron autorizadas cuando resultaran necesarias a las partes para proteger el equilibrio de la balanza de pagos, siempre y cuando se cumplieran con una serie de requisitos establecidos en el propio artículo, mientras que el artículo XIII estableció la obligación de no aplicar las referidas medidas de forma discriminatoria.

Como se había señalado en el Preámbulo, el GATT se fijó como primera meta lograr la reducción general y progresiva de los derechos arancelarios, que con anterioridad se habían ido elevado considerablemente y constituían la principal barrera al libre comercio, por esta razón, el artículo XXVIII bis trazó como vía para lograr este objetivo que las partes organizaran periódicamente negociaciones que, en base a la reciprocidad y ventajas mutuas redujeran los niveles generales de los derechos aduaneros y las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación.

Bajo los auspicios del GATT se realizaron las denominadas Rondas de Negociaciones, que muy pronto lograron el objetivo de reducir los niveles arancelarios, pero que además, sirvieron para ir introduciendo nuevas regulaciones y perfeccionar el sistema de comercio internacional. Hasta la actualidad se han realizado ocho rondas generales de negociaciones:

Primera: Ginebra 1947.

Segunda: Annecy (Francia) 1948.

Tercera: Torquay (Gran Bretaña) 1950-51.

Cuarta: Ginebra 1955-56.

Quinta: Ronda Dillon Ginebra 1960-61.

Sexta: Ronda Kennedy 1964-67

Séptima: Tokio 1973-79

Octava: Uruguay 89-94.

Por último, cabe destacar el principio de flexibilidad, que como señala Antonio María Ávila, permitió al GATT irse "...adaptando a las nuevas realidades del comercio"¹⁷ Al tiempo que se establecían principios generales, se permitían excepciones a los mismos para determinados casos y bajo condiciones que el propio Acuerdo General estableció.

En lo relativo al uso de medidas de protección comercial como barreras al desarrollo del comercio, los principios antes enunciados destacaron dos grandes líneas de actuación: la disminución progresiva de los niveles de las tarifas arancelarias y el desmantelamiento de las medidas no arancelarias en cuanto constituyeran obstáculos injustificados al comercio internacional, así como la aplicación de las restantes en un marco de transparencia y no discriminación.

La Ronda Tokio concluida en 1979 significó un avance importante en la regulación de las medidas no arancelarias, al establecer los denominados Códigos de Conducta, que sentaron las reglas para la aplicación de este tipo de medidas. Los Códigos aprobados fueron el de Subvenciones, Antidumping, sobre Licencias de importación, Valor en Aduana, y sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

1.2.3. La Ronda Uruguay (GATT/94) y el nacimiento de la OMC.

Pese a que a través de los años el GATT fue dotándose de atributos propios de una organización internacional, su naturaleza jurídica siguió siendo la propia de un Acuerdo cuya estructura institucional resultaba insuficiente para administrar con eficacia las relaciones comerciales entre las Partes Contratantes.

¹⁷ Antonio María Ávila, op. cit., p. 48.

Para 1982, la credibilidad del Gatt se encontraba erosionada por los frecuentes incumplimientos de los acuerdos adoptados en su seno. “Durante la última década, la ola neoproteccionista y el deficiente funcionamiento de algunos de los acuerdos aprobados en la Ronda de Tokio (1973-1979) puso de manifiesto la necesidad de reforzar el sistema GATT al objeto de recuperar la confianza en su marco institucional.”¹⁸

Cabe desatacar que además de los incumplimientos de las regulaciones establecidas en los Códigos de Conducta de la Ronda Tokio, se realizaron acuerdos bilaterales al margen del GATT que establecían medidas de protección no autorizadas por éste, como fueron los acuerdos de autolimitación de exportaciones, conocidos como VERs (voluntary export restraints) o por OMAs (orderly market arrangement) que se lograban bajo la amenaza de invocación de una salvaguardia, imposición de cuotas antidumping, o del establecimiento de normas o reglamentaciones técnicas imposibles de cumplir por los exportadores.¹⁹

Después de la Reunión Ministerial celebrada en noviembre de 1982, las Partes Contratantes decidieron comenzar a preparar la realización de una nueva ronda de negociaciones en la perspectiva de lograr un reforzamiento del sistema creado por el GATT.

En septiembre de 1986 se desarrolló la Reunión Ministerial extraordinaria del GATT, en Punta del Este, Uruguay, y en la misma se decidió la realización de una nueva ronda de negociaciones, cuya Declaración Final constituyó el mandato para la celebración de las negociaciones multilaterales y fijó la agenda que deberían cubrir las mismas, a efectuarse en 1990, en Punta del Este, Uruguay.

La aprobación del Acuerdo de la OMC fue según Montaña Mora, uno de los resultados considerados más sorprendentes de la Ronda Uruguay. Según este autor, a pesar de no haber sido un tema previsto en la Declaración de Punta del Este, el entonces ministro

¹⁸ Miguel Montaña Mora, *La OMC y el reforzamiento del sistema GATT*. P. 3

¹⁹ Al respecto cfr. Antonio María Ávila, *op. cit.*, p.p. 160-163.

de comercio italiano Renato Ruggiero fue el que formuló la propuesta de incluir un acuerdo estableciendo la creación de una Organización Internacional de Comercio, la cual no se esperaba que fuera aprobada por los Estados Unidos, que siempre veía con desconfianza la creación de una organización internacional que limitara los poderes soberanos del legislativo americano en materia de comercio internacional. De hecho el proyecto no fue apoyado en un principio por este país, y sólo a última hora la delegación norteamericana dio su conformidad después de obtener contrapartidas en otros sectores, pero hizo cambiar la palabra multilateral por la palabra mundial.²⁰

Los objetivos principales de la OMC quedaron plasmados en el Preámbulo del Acuerdo que da nacimiento a esta organización, algunos de los cuales fueron tomados del GATT del 48.

En primer lugar se plantea que la institución deberá contribuir a la elevación de los niveles de vida, lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios.

Lo anterior debe permitir al mismo tiempo la utilización máxima de los recursos mundiales para lograr un desarrollo sostenible, la protección del medio ambiente, de acuerdo a los diferentes intereses y necesidades de los diferentes niveles de desarrollo económico.

El tercer objetivo se plantea realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo y en especial los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

Se señala la necesidad de desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales

²⁰ Miquel Montañá, op. cit., p.p. 11- 13.

de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay.

Los anteriores objetivos se lograrán a través de la realización de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.

El artículo III del Acuerdo por el que se establece la Organización Multilateral de Comercio señala entre sus funciones facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de este mismo acuerdo, y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales anexados; como foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales y de marco para la aplicación de los resultados de dichas negociaciones. Igualmente, tendrá la función de administrar el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

Para lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, el mismo artículo III establece relaciones de cooperación con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

En cuanto a su naturaleza jurídica, la OMC es una institución que cuenta con personalidad jurídica propia, y así lo estableció el artículo VIII del Acuerdo constitutivo, en el cual se determina que cada uno de los Miembros le conferirá la capacidad necesaria para el ejercicio de sus funciones. En este mismo sentido, cuenta con patrimonio propio (artículo VII) conformado por las contribuciones de los Miembros.

La OMC cuenta con la siguiente estructura:

1. Conferencia Ministerial. Compuesta por los representantes de todos los Miembros, que se reunirá al menos dos veces al año.

Bajo su dirección se establecerá el Comité de Comercio y Desarrollo, Comité de Restricciones por Balanzas de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

2. Consejo General. Compuesto por representantes de todos los Miembros, cumplirá las funciones de la Conferencia en los intervalos en que ésta no se reúna, se constituirá en Órgano de Solución de Diferencias, Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

Bajo su orientación se conforman el Consejo de Comercio de Mercancías, Consejo del Comercio de Servicios, y un Consejo de Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionadas con el Comercio.

3. Secretaría. La misma es dirigida por un Director General nombrado por la Conferencia Ministerial.

Debe destacarse que las funciones del Director General y del personal de la Secretaría , de acuerdo al artículo VI es de carácter exclusivamente internacional, lo que implica que en el cumplimiento de sus funciones no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC, y se abstendrán de realizar cualquier acto que pueda ser incompatible con su condición de funcionarios internacionales.

Al Acuerdo de creación de la OMC se le incorporaron como anexos, los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay (GATT/94) que forman parte integrante del mismo.

El GATT/94 actualizó algunas de las reglas ya existentes para la aplicación de medidas no arancelarias de protección comercial, y amplió su ámbito a otras materias antes no contempladas.

Con respecto a los Códigos de Conducta , modificó sustancialmente el de Subvenciones para establecer reglas más específicas , comenzando por introducir el concepto de subvención, que no existía en el Código de la Ronda Tokio, además de definir las subvenciones que serían recurribles ante el GATT.

Los Códigos Antidumping, Obstáculos Técnicos al Comercio, Valoración en Aduanas, y Licencias de Importación se mantuvieron con pocas modificaciones, dirigidas éstas a precisar algunos aspectos. Junto a éstos, el GATT/94 incorporó nuevos acuerdos sobre Normas de Origen, Inspección Previa a la expedición y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Uno de los logros más importantes fue recoger todas estas regulaciones como Acuerdos Multilaterales, lo que significa que son obligatorios para todos los Estados Miembros de la actual OMC y ya no es posible, como sucedía en los Códigos, que se acepte pertenecer a esta institución sin reconocer los compromisos que contienen dichos Acuerdos.

Otra innovación significativa de la Ronda Uruguay fue la adopción de reglas multilaterales para el comercio de servicios y para los asuntos sobre propiedad intelectual relacionados con el comercio. Ambos temas habían permanecido fuera del ámbito regulatorio del GATT, que se había centrado en el intercambio de bienes, sin embargo, en la década de los noventa en que se realiza esta ronda de negociaciones, el incremento del volumen de las transacciones internacionales en que se veían involucrados dichos aspectos requirió su incorporación a la disciplina del GATT.

En este sentido, los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías fueron complementados con un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y un Acuerdo sobre Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

1.2.4. Las integraciones económicas.

1.2.4.1. Las integraciones económicas en el comercio internacional.

Dentro de los instrumentos que se utilizan en el comercio internacional, han ido tomando importancia considerable las integraciones económicas.

Para definir la integración, se debe partir de la distinción entre ésta y la cooperación,

así lo considera Balassa para quien la cooperación “involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación” , mientras “la integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación”²¹

Como señala este autor, los acuerdos internacionales sobre política comercial constituyen una cooperación; este sería el caso del GATT, cuya función es coordinar las acciones de los Estados para disminuir las políticas discriminatorias en el comercio internacional pero no pretende suprimir absolutamente las medidas de protección comercial. En el ámbito de la integración entran los acuerdos para la eliminación de barreras comerciales, como sería el caso de un acuerdo de libre comercio, o una unión aduanera, que sí pretenden suprimir dichas barreras.

Las integraciones económicas son definidas por Balassa²² en dos aspectos, como un proceso y como una situación de las actividades económicas; como proceso constituyen acciones encaminadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; como situación de las actividades económicas significa la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.

Tugores²³ por su parte, señala que las integraciones económicas consisten en la formación de grupos o bloques de países, que eliminan entre sí las trabas al comercio al tiempo que mantienen sus políticas comerciales con restricciones para el resto del mundo, con el objetivo de reducir los obstáculos comerciales entre los países miembros y en consecuencia lograr un incremento de los flujos comerciales entre ellos.

En dependencia de los instrumentos de discriminación comercial que se eliminen entre los participantes, dependerá el grado o forma de integración.

En primer lugar se encuentran las áreas o zonas de libre comercio, en las cuales los

²¹ Bela Balassa. Teoría de la Integración Económica, UTEHA, México, 1980, p. 2.

²² Ibid.

²³ Juan Tugores Ques, Economía Internacional e Integración Económica, Mc Graw Hill, 3ª ed., Madrid, 1997, p.9.

Estados participantes eliminan los aranceles a las mercancías que se intercambian entre ellos, y cada uno conserva sus propias tarifas para el resto del mundo. Este es el caso de los Acuerdos de Libre Comercio que se suscriben entre dos o más países, como el que nos ocupa, entre la Unión Europea y México.

En segundo lugar se encuentran las uniones aduaneras, en las que los Estados participantes, al tiempo que eliminan los aranceles al interior de la unión, también aplican un arancel común frente a terceros no miembros, creándose un solo territorio aduanero.

En esta forma, así como en las subsiguientes, no sólo se eliminan obstáculos, sino que se conciertan acciones comunes llegando a crearse instituciones supranacionales.

En tercer lugar se encuentra el mercado común, en el que además de conformarse la unión aduanera frente a terceros, se eliminan los obstáculos a la libre circulación de personas y capitales al interior de la unión; como su nombre indica, significa la creación de un mercado interno común a todos los Estados participantes.

También se reconoce una etapa de integración más profunda que es la unión económica y monetaria, consistente en la armonización de todas las políticas económicas y la adopción de una moneda única. En esta fase se dan condiciones propicias para una integración total (política y económica) ya que se crean instituciones supranacionales que tienden a formas federales de organización. Esta es la fase en que se encuentra la Unión Europea, que ha transitado por las formas anteriormente señaladas.

Sobre la conveniencia o no de que se utilicen las integraciones económicas como instrumentos del comercio internacional, hay algunos autores que las descalifican al señalar que constituyen un proteccionismo zonal porque crean vínculos especiales que resultan incompatibles con el principio de no discriminación establecido por el GATT a través de la cláusula de nación más favorecida (CNMF) lo que puede propiciar la fragmentación de los

mercados mundiales.²⁴

Al respecto debe señalarse que el GATT establece como requisito para la creación de las integraciones, que no pueden significar una mayor discriminación para los no participantes, es decir, no podrán implicar la elevación de los aranceles vigentes al momento de su establecimiento con respecto a terceros ni la introducción para éstos de otras regulaciones comerciales más rigurosas, por lo que, la no aplicación de la CNMF en estos casos es una excepción permitida por el GATT porque no perjudica su objeto, que no es eliminar las medidas discriminatorias, sino propiciar su disminución.

Otro autores analizan el impacto económico de las integraciones sobre aspectos específicos, como el reacomodo de la industria o el empleo, Balassa por ejemplo analiza entre otros elementos el efecto sobre la producción y el consumo, al interior y al exterior de la integración, señalando que puede ser tanto negativo como positivo. El efecto de producción consiste en que se da un desplazamiento de la compra desde su lugar de producción: si la integración desplaza la compra de fuentes más caras a las más baratas el efecto es positivo, pero si al contrario la desplaza de fuentes más baratas a las más caras el efecto es negativo.

Sobre el consumo se producen los dos efectos, pues al interior, la eliminación de discriminación para los artículos de los participantes produce para éstos un efecto positivo, mientras la discriminación de los productos extranjeros en beneficio de los participantes es negativo para los primeros.²⁵

Las integraciones también producen el doble efecto de creación y de desviación de los flujos comerciales. Al interior se incrementa el mercado en base a las ventajas que se ofrecen a sus participantes, mientras esta misma situación desvía el comercio de los destinos que antes tenía hacia la integración; el objetivo que debe perseguirse es que los efectos de creación de comercio sean superiores a la desviación que produce en el comercio

²⁴ Al respecto, confróntese a Juan Tugores Ques, Economía Internacional e Integración Económica, Mc Graw Hill, 3ª ed., Madrid, 1997, p. 151.

²⁵ Balassa, Los Países de Industrialización..., p. 201.

internacional.

Atendiendo al interés del consumidor las integraciones pueden resultar negativas si a su interior se restringe la libre elección de los consumidores obligándolos a adquirir productos más caros o de inferior calidad de lo que podrían conseguirlo afuera. También si beneficiando, a sus participantes implica el aumento de las medidas discriminatorias para los terceros no participantes.

Otro factor que debe tenerse en cuenta atendiendo al interés de los países participantes es si la integración contribuye al crecimiento y desarrollo de sus economías, pues si existe un desnivel muy marcado entre los países que deciden asociarse y no se propicia una nivelación, los beneficios serán igualmente desiguales.

De todas formas, las integraciones han ido convirtiéndose en instrumentos cada vez más utilizados en las relaciones comerciales, y como ejemplo basta remitirse a la cantidad de tratados de libre comercio firmados por México en la década anterior.

1.2.4.2. Regulación jurídica de las integraciones económicas.

Uno de los pilares sobre los que se fundó el GATT de 1948 es el referido al principio de no discriminación en las relaciones comerciales internacionales. Como se señaló con anterioridad, dicho principio consiste en que un Estado debe dar el mismo trato a todos los países con los que mantenga relaciones comerciales, y se expresa en el establecimiento de la cláusula de nación más favorecida (CNMF).

De acuerdo al Artículo I del GATT, la CNMF implica que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedida inmediatamente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados.

Desde el inicio de las negociaciones para la adopción del GATT/48 se originó un

debate con respecto a si debían aceptarse las integraciones económicas dentro del sistema del Acuerdo General, o si éstas resultaban incompatibles con el principio de no discriminación establecido en la CNMF.

A través del artículo XXIV, se trató de conciliar las dos posiciones al aceptar a las integraciones como una excepción permitida al principio de no discriminación, pero sujetas a una serie de requisitos para su creación y funcionamiento.

El párrafo 4 del artículo XXIV del GATT, señala que las partes contratantes reconocen

...la conveniencia de aumentar la libertad de 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 sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.²⁶

De las que teóricamente se enuncian como formas posibles de integración, el GATT sólo reconoce la zona de libre comercio y la unión aduanera.

El párrafo 8 del mencionado artículo XXIV define la unión aduanera como la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno sólo, de manera que en éstas, se eliminan las trabas en el comercio entre sus miembros y se establece un arancel común para terceros países.

Por su parte, el mismo párrafo define las zonas de libre comercio como un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas; por tanto, en éstas sólo se eliminan las restricciones al comercio entre las partes que la integran, pero no se establecen barreras conjuntas frente a terceros.

²⁶ Texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ginebra, 1984.

El artículo XXIV impone condiciones para que el establecimiento de las integraciones regionales no resulten incompatibles con el principio general de no discriminación y por tanto sean reconocidas ante el GATT.

La primera condición se encuentra en el párrafo 5, referida a la prohibición de que como consecuencia del establecimiento de la integración regional se perjudique el comercio con el resto de las partes contratantes.

En este sentido, el inciso a) señala que las uniones aduaneras o los acuerdos provisionales tendientes a la formación de éstas, no podrán implicar la elevación de los aranceles vigentes al momento de su establecimiento, con respecto a terceras partes contratantes que no participan en dicha unión o acuerdo, ni la introducción para dichas partes de otras regulaciones comerciales más rigurosas que las que estaban establecidas con anterioridad a la unión o acuerdo provisional. Igual requisito se establece en el inciso b) con respecto a las zonas de libre comercio o acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de las mismas.

Esta cláusula pretende garantizar que las integraciones se utilicen para incrementar el comercio entre sus integrantes, pero que no redunden en mayores restricciones hacia los terceros países, distorsionando el objetivo de universalización de la liberalización comercial.

Con respecto al reconocimiento de los acuerdos provisionales en el párrafo 5, éste posibilita un período de preparación para el establecimiento de la unión aduanera o la zona de libre comercio en el que ya se disfruta del reconocimiento del GATT; por esta razón y con el fin de evitar que se utilicen dichos acuerdos provisionales para solapar regímenes preferenciales incompatibles con el Acuerdo General, el inciso b) señala la obligación de establecer un plan y un programa para que en un plazo razonable sea establecida efectivamente la unión o zona de libre comercio.

El artículo XXIV no estableció definición alguna sobre lo que se consideraría plazo

razonable; pero el GATT del 94 define como plazo razonable el de 10 años. Aún así, son las partes contratantes las que fijarán el plazo en el acuerdo provisional, siempre que no exceda de los diez años establecidos.

Para poder variar sustancialmente el plan o el programa, las partes interesadas deben notificarlo, y si las modificaciones comprometen o difieren indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o la zona de libre comercio, las partes contratantes podrán solicitar la realización de consultas al respecto.

Una segunda condición se recoge en el párrafo 7 del mencionado artículo XXIV, que congruente con el principio general de transparencia, y en cumplimiento de la función de control que ejerce el GATT, señala la obligación de los interesados de notificar a las partes contratantes del Acuerdo General la intención de establecer una unión aduanera o una zona de libre comercio, y el sometimiento a la aprobación por dichas partes.

En este sentido, el inciso a) establece la obligación de notificación y de facilitar la información necesaria para que las partes contratantes formulen las recomendaciones que estimen pertinentes.

Para el proceso de aprobación, el inciso b) del mismo artículo establece que se realizarán consultas con las partes que pretenden constituir la integración regional; y que una vez analizada toda la información disponible, se decidirá si la integración se adecua o no a los requisitos establecidos en el artículo XXIV y por tanto si se aprueba o no su constitución. Las partes contratantes del Acuerdo General emitirán sus recomendaciones y las involucradas en el proyecto de integración no lo aplicarán o no lo mantendrán, en su caso, si no están dispuestas a modificarlo conforme a las recomendaciones.

La tercera condición o requisito está contenida en el párrafo 8 del artículo XXIV, referida a que la formación de la integración regional debe significar la eliminación de las restricciones arancelarias y demás reglamentaciones comerciales en lo esencial de los intercambios comerciales, prohibiendo de esta forma las integraciones parciales que

incluyan sólo determinados productos o sectores.

Al respecto, Antonio M. Ávila plantea que el criterio seguido por el GATT es cualitativo y no cuantitativo, por lo que no interesa tanto el porcentaje sino la naturaleza del comercio liberado en la unión aduanera o la zona de libre comercio, debiendo entenderse en este sentido, que abarque a los sectores más representativos de las economías de los países integrantes, a sus productos originarios.²⁷

²⁷ Cfr. Antonio María de Ávila, *op. cit.* P. 52

CAPÍTULO 2. MÉXICO Y LOS TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

“Porque en verdad, una nación no está nunca hecha. En esto se diferencia de otros tipos de Estado. La nación está siempre o haciéndose o deshaciéndose. Tertium non datur. O está ganando adhesiones o las está perdiendo, según que su Estado represente o no a la fecha una empresa vivaz”.

José Ortega y Gasset.

Op. cit.; p.152.

2.1. Introducción: preceptos constitucionales relacionados con la economía y el comercio.

Cada Estado establece políticas relativas a su comercio exterior, a partir de la política general de desarrollo que pretende seguir, para cuyo fin implanta los mecanismos que considere adecuados a la protección de esos intereses.

En México, la Constitución Política de 1917, que estableció las bases de su desarrollo económico, se inspiró en las ideas del liberalismo, pero ya no en su concepción pura, sino en la tendencia que reconocía que el interés personal y los mecanismos del mercado no eran suficientes para resolver las desigualdades que se presentaban en los diferentes sectores de la población, por lo que debían establecerse regulaciones que garantizaran la protección de dichos sectores, buscando no sólo el bienestar individual, sino el de toda la sociedad.

Este liberalismo con acento social se reflejó en el establecimiento de una economía mixta en la cual coexistieran el sector público representado por el Estado, y se garantizara a la vez la libre actuación del sector privado. En este sistema, el Estado tendría el papel rector.

Al respecto señala Serra Rojas, que:

La economía mixta es aquella economía en la que algunos medios de producción son privados y públicos, y se combinan para alcanzar sus objetivos. También se refiere a aquella en que la asignación de recursos y el nivel de la actividad lo deciden el particular y el poder público, en formas específicas de organización y coordinación.²⁸

En este sentido, Miguel de la Madrid señala que la economía mexicana puede definirse como mixta, al coexistir la economía de mercado (propiedad privada y libertades económicas) con la intervención del Estado a través del papel rector que se le asigna en esta

²⁸ Andrés Serra Rojas. Derecho Económico, Porrúa, México, 1990, p. 211.

materia, y que otorga importantes facultades a los poderes federales y locales en la regulación de la actividad económica de los particulares así como de los sectores público y social.²⁹

La definición de la economía mixta se deriva del artículo 25 constitucional, que en su tercer párrafo establece que al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.

La rectoría del desarrollo nacional corresponde al Estado, tal y como se define en el propio artículo 25, con el objeto de garantizar que éste sea integral, que fortalezca la soberanía de la nación y su régimen democrático, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del empleo y la riqueza, que permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales.

La economía mixta implica en el aspecto de la propiedad, la existencia de la propiedad pública, social e individual, pero esta última estará gravada también por el interés social.

En este sentido, el artículo 27 constitucional determina que el derecho de propiedad sobre aguas y tierras comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponde originariamente a la nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, reconociendo así la existencia del derecho a la propiedad privada.

El derecho a la propiedad privada, como señala de la Madrid, no es absoluto e ilimitado, pues como lo dispone el propio artículo 27, la nación podrá en todo tiempo imponer las modalidades que dicte el interés público, así como regular en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de

²⁹ Cfr. Miguel de la Madrid Hurtado, "Notas sobre las bases constitucionales de la política de desarrollo", Revista Comercio Exterior, No. 193 marzo/1999, p. 195.

hacer una distribución equitativa de la riqueza pública, cuidar de su conservación, lograr el desarrollo equilibrado del país y mejorar las condiciones de vida de la población rural y urbana. Se reconoce el derecho de expropiación por causa de utilidad pública y mediante indemnización.³⁰

La Constitución establece la libertad de mercado, al señalar en su artículo 5 que a ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode siendo lícito; el artículo 9 prohíbe coartar el derecho de asociaciones o reuniones con cualquier objeto lícito, y el artículo 11 establece la libertad de tránsito, señalando que todo hombre tiene derecho a entrar en la República, salir de ella, viajar por su territorio y mudar de residencia, sin necesidad de carta de seguridad, pasaporte, salvoconducto u otros requisitos semejantes.

El artículo 28 señala el principio de libre competencia, al prohibir los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos, y establece que la ley castigará severamente toda concentración o acaparamiento de artículos de consumo necesarios, a fin de obtener el alza de los precios, así como los acuerdos entre productores, industriales, comerciantes o empresarios de servicios para evitar la libre concurrencia y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados.

En la actividad de comercio exterior, el Estado tiene atribuciones que le señala el artículo 131 constitucional, de gravar las mercancías de importación, exportación y en tránsito; reglamentar y llegar a prohibir, por materia de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia. El mismo artículo establece que el Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir y suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o con cualquier otro propósito en beneficio

³⁰ Ibid.

del país.

En lo relativo al comercio exterior, en su papel rector de la economía, el Estado mexicano establece regulaciones a esta actividad, buscando garantizar que éste se realice en función de los objetivos de desarrollo económico del país.

En este sentido, existen una serie de normas jurídicas que reglamentan los preceptos constitucionales citados en el epígrafe anterior entre las que se encuentran: Ley de Comercio Exterior; Ley de Inversión Extranjera; Ley de Federal de Competencia Económica; Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial; Ley de Adquisiciones y Obras Públicas; Ley Federal de Turismo; Ley Federal sobre Metrología y Normalización , entre otras.³¹

2.2. La Constitución Política y la celebración de tratados comerciales internacionales.

La firma de acuerdos comerciales con otros países, se rigen en México por el procedimiento general para la celebración de tratados internacionales que establece la Constitución Política.

De acuerdo a la fracción X del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la facultad de celebrar tratados internacionales corresponde al Presidente de la República como titular del Ejecutivo, observando los principios que este precepto establece, y el Senado será el los que apruebe finalmente.

Según establece el artículo 89, el Presidente dirige la política exterior y celebra tratados internacionales, los cuales debe someter a la aprobación del Senado. En el ejercicio de estas facultades el titular del Ejecutivo debe observar los siguientes principios: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias;

³¹ Una síntesis sobre el contenido de dichas leyes puede encontrarse en la obra de Jorge Wiiker. Introducción al Derecho Económico. Colección de textos jurídicos universitarios, Harla, México, 1995, pp. 106-129.

la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales

Por su parte, la fracción I del artículo 76 constitucional reconoce la facultad exclusiva del Senado de la República para analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los Tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión.

Una vez aprobados por la Cámara de Senadores, los tratados internacionales se incorporan a la legislación interna a través de la promulgación de un decreto presidencial que es publicado en el Diario Oficial de la Federación.

El fundamento para la incorporación de los tratados internacionales al derecho interno se encuentra en el artículo 133 constitucional:

Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que están de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.

De lo anterior se desprende que los tratados deben encontrarse conforme a la Constitución como requisito previo e indispensable para que sean considerados como ley suprema de la nación. Ninguno puede ir contra ella ni estar por encima de la misma.

En caso contrario, la propia Constitución indica la forma en que podrán impugnarse los tratados internacionales a través de un juicio de amparo, mismo que se regula en los artículos 103 al 107 constitucionales, y la Ley de Amparo, reglamentaria de dichos artículos.

“El juicio de amparo es el medio jurídico de protección, tutela y preservación de la constitucionalidad, otorgando la prerrogativa al gobernado para defenderse de los actos inconstitucionales del gobernante o autoridad.”³²

Los tratados internacionales podrían impugnarse por vía de amparo indirecto de acuerdo al artículo 114 de la Ley de Amparo, dentro de los 30 días siguientes a su entrada en vigor, o la aplicación y cumplimiento de los mismos por vía del amparo directo que establece el artículo 104 de la ley fundamental.

Sobre la jerarquía de los tratados internacionales con relación al resto de las normas jurídicas internas, un pronunciamiento reciente de la Suprema Corte de Justicia de la Nación interpretó que los tratados están situados en jerarquía superior a las leyes federales, pero ratificó que se encuentran por debajo de la Constitución.³³

2.3. Cumplimiento de las regulaciones internacionales para la celebración de tratados: Convención de Viena de 1969.

Además de las regulaciones internas para la celebración de los tratados internacionales debe observarse el cumplimiento de las regulaciones que para los mismos establece el derecho internacional.

En este orden de ideas, el instrumento que regula internacionalmente esta materia es la Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados, firmada el 23 de mayo de 1969 en Viena, en vigor desde el 27 de enero de 1980; y que fue ratificado por México en 1974.

La Convención de Viena, que es de aplicación para los tratados entre los Estados, reconoce en su Proemio la función fundamental de los tratados en la historia de las relaciones internacionales, y afirma que las controversias relativas a los tratados, al igual

³² Jean Claude Tron Petit. Manual de los Incidentes en el Juicio de Amparo. Themis, México, 1997. P. 3.

³³ Suprema Corte de Justicia. Novena Época. Instancia: Pleno. Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo: X nov/199. Tesis: PLXXVII/99. Página 46. Materia: Constitucional Tesis aislada. Rubro:

que las demás controversias internacionales deben resolverse por medios pacíficos y de conformidad con los principios de la justicia y del derecho internacional.

Entre los principios del derecho internacional reconoce los de igualdad de derechos, libre determinación de los pueblos, de igualdad soberana e independencia de todos los Estados, la no injerencia en los asuntos internos, prohibición de la amenaza y uso de la fuerza, y el respeto universal de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.

Sobre la celebración y entrada en vigor de los tratados, la Parte II de la Convención establece que todos los Estados tienen capacidad para celebrarlos, los cuales entrarán en vigor de la manera y en la fecha que en él se disponga o que acuerden los Estados negociadores, y a falta de tal disposición o acuerdo, el tratado entrará en vigor tan pronto como haya constancia del consentimiento de todos los Estados negociadores en obligarse con el tratado; también pueden aplicarse provisionalmente antes de su entrada en vigor si el propio tratado así lo dispone, o si los estados negociadores han convenido en ello de otro modo.

Sobre la observancia, aplicación e interpretación de los tratados internacionales, la Parte III establece el principio de "pacta sunt servanda" que implica que todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe, y que ninguna podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento del tratado.

Para evitar una invocación posterior del derecho interno y por tanto el incumplimiento de este principio, las partes tienen el recurso de las denominadas reservas, que el artículo 2 d) define como una declaración unilateral hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado o al adherirse a él, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a ese Estado. Esto permite que se establezcan excepciones a determinadas cláusulas de forma que el Estado se

Tratados Internacionales. Se ubican jerárquicamente por encima de las leyes federales y en segundo plano respecto de la Constitución federal

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

comprometa sin violentar normas internas o intereses fundamentales.

Una vez concluidos, los tratados pueden ser enmendados por acuerdo de las partes salvo que el propio tratado disponga otra cosa, y en los tratados multilaterales se permite que dos o más partes en el mismo celebren acuerdos para modificarlos sólo en sus relaciones mutuas (Parte IV).

En cuanto a la nulidad, terminación y suspensión de la aplicación de los tratados, la Parte V de la Convención señala que la validez de los mismos o el consentimiento de un estado para obligarse sólo pueden impugnarse mediante la aplicación de las disposiciones del tratado o de la Convención. La misma norma se aplica cuando se pretenda la denuncia del tratado, el retiro de una parte, o la suspensión de la aplicación del mismo.

La causa de nulidad, terminación, retiro de una parte o suspensión de la aplicación del tratado sólo puede hacerse sobre la totalidad, y no sobre partes aisladas del mismo.

La causal de nulidad del tratado está dada porque se oponga a una norma imperativa de derecho internacional general, entendiéndose por tal, aquella que es aceptada y reconocida por la comunidad internacional de estados como norma que no admite acuerdo en contrario y que sólo puede ser modificada por una norma ulterior que tenga el mismo carácter.

Las causas de terminación, retiro de una parte, o suspensión de la aplicación, son las que se estén contenidas en las disposiciones del tratado; o en cualquier momento, por consentimiento de todas las partes después de consultar a los demás Estados contratantes.

En cuanto a la terminación, se entiende además que un tratado se dará por terminado si todas las partes celebran ulteriormente un tratado sobre la misma materia, o si surge una nueva norma imperativa de derecho internacional a la cual el tratado se oponga.

2.4. Política de Comercio Exterior en México.

En la historia moderna de las relaciones comerciales de México se observan dos grandes etapas, una caracterizada por un comercio cerrado hacia el exterior, intervencionismo estatal, y fuertes regulaciones económicas; la otra de apertura comercial, participación activa en los foros internacionales de comercio y desregulación económica.

En el período comprendido entre 1940 y 1982 la política económica del país se caracterizó por el establecimiento de un modelo proteccionista y de sustitución de importaciones, llamado a proteger y desarrollar la planta productiva mexicana, con una fuerte intervención estatal.

En toda este período, la política de sustitución de importaciones constó de tres grandes etapas: la primera iba dirigida a la sustitución de bienes de consumo, la segunda destinada a sustituir las importaciones de bienes intermedios, y la tercera se propuso la sustitución de bienes de capital.³⁴

En un documento de trabajo publicado por el Senado de la República en octubre de 1985, se analiza la influencia del modelo de industrialización seguido por México en su política de comercio exterior. En este sentido, el mencionado documento señala que la década de los cuarentas marcó el inicio de una política proteccionista por parte del Estado, dirigido a la sustitución de importaciones de bienes de consumo, con el fin de promover la industria nacional.³⁵ Esta política permitió la sustitución de bienes con gran demanda interna y que no requerían de mucha inversión y tecnología y cuyas materias primas eran de fácil obtención, contribuyendo a desarrollar la industria en diversas ramas como la textil, productos alimenticios, materiales de la construcción, siderurgia, entre otras.³⁶

³⁴ Lucinda Villarreal, op. cit. p. 4.

³⁵ Información Básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México. Cuadernos del Senado, No. 55, México, octubre de 1985, p. 14

³⁶ Lucinda Villarreal, op. cit. P.2.

Las principales medidas de protección consistieron en el otorgamiento de facilidades fiscales, transferencias financieras, el establecimiento de altos aranceles a las importaciones, y otras medidas no arancelarias.

En este sentido, las instituciones financieras públicas se fortalecieron para apoyar el proceso de industrialización, otorgando créditos a largo plazo, bajas tasas de interés, rehabilitación de empresas, promoción a la construcción de obras de infraestructura y elaboración de productos o prestación de servicios con tarifas subvencionadas. Un importante papel jugó la promulgación de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica, publicada en el Diario Oficial de la Federación de 30 de diciembre de 1950, que precisaba las facultades de este poder para señalar las prioridades en la producción y distribución de determinados productos necesarios para el desarrollo del país.³⁷

En 1955 se implementó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, que exentó de impuestos a las industrias nuevas o a las que producían bienes que antes no se hacían en el país y que se consideraban necesarios. Para este mismo año, todos los estados de la República concedían exenciones fiscales en el impuesto predial y en los impuestos estatales a las empresas que se instalaran en su jurisdicción por más de 10 años.

En septiembre de 1961 se crearon los incentivos fiscales a la industria nacional conocidos como “subsidio triple”, ya que comprendía la exención del total de los impuestos de importación de las materias primas, materiales auxiliares y partes o piezas que no se produjeran en el país, un beneficio en el impuesto sobre ingresos mercantiles, y un beneficio sobre el impuesto sobre la renta.³⁸

En 1965 se creó el régimen de la maquila a través del Programa de Industrialización Fronteriza, que pretendió resolver el problema del desempleo en la frontera norte para

³⁷ Ibid., p. 3.

³⁸ Información Básica sobre el GATT y el desarrollo.... p. 15

evitar la migración hacia los Estados Unidos, y que permitió a las maquiladoras de exportación que importaran temporalmente libres de pago de impuestos.

Las medidas antes mencionadas fueron completadas con una política de altos aranceles a las importaciones y un sistema de permisos previos que se afianzó a partir de 1948, cuando la Secretaría de Economía centralizó la facultad para promover diversos controles a la exportación e importación que se encontraban dispersos en otras Secretarías, y en 1956 se promulgó el Decreto que creó el Sistema de Permisos Previos a la Importaciones, que en ese año absorbió el 44.3% de las fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto general de Importación ; para 1966 abarcaba ya el 63% y en junio de 1975 el 100% de las importaciones que se realizaban al país.³⁹

Señala el referido documento del Senado, que al tratar de profundizar el modelo de sustitución de importaciones a principios de la década de los setentas, se ampliaron los controles a la importación a los sectores de maquinaria, equipo, y materiales intermedios, pero estas medidas influyeron modestamente al crecimiento económico, y ya a finales de la década, la devaluación del peso llevó a que se priorizara el esquema de estímulo a las exportaciones sobre las restricciones a la importación.⁴⁰

Entre 1979 y 1981 la elevación de los precios del petróleo centró la actividad de comercio exterior en la exportación de dicho producto, por lo que el crecimiento económico se debió fundamentalmente a estas exportaciones y no a la política de sustitución de importaciones.

Para 1981 el peso mexicano se sobrevaluó, por lo que fue necesario establecer fuertes regulaciones a las importaciones y aumentar los aranceles; esta situación se agravó en 1982 al presentarse la crisis de divisas que llevó a un control total de las importaciones, lo que representó el mayor nivel de protección desde que se calculaba este indicador. En el

³⁹ Lucinda Villarreal, op. Cit., pp.4 y 5.

⁴⁰ Información p.16.

periodo de 1979 a 1982 las tasas de crecimiento económico fueron las más bajas desde 1939.⁴¹

En este mismo periodo se puso en funcionamiento el Plan Nacional de Desarrollo, que implícitamente reconoció el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones tal y como se venía aplicando, al plantear la necesidad de realizar cambios en el sistema de protección comercial de forma que se aplicara con criterios claros de temporalidad y en función de eliminar las deficiencias en el aparato productivo nacional. En tal sentido, se propuso la sustitución del sistema de permisos previos a la importación por un sistema basado en los aranceles, y racionalizar gradualmente el nivel y dispersión de la protección

42

2.4.1. La apertura económica a partir de la década de los noventas.

Debido al agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, se inició un proceso encaminado a la desregulación económica, y la economía orientó su desarrollo en base a un modelo exportador. Dicho modelo requirió la liberalización del comercio exterior y la integración de México al contexto internacional del que se había mantenido al margen, y el primer paso fue su adhesión al GATT en 1986, así como la adopción de medidas como la consolidación de toda la tarifa arancelaria, y la reducción del arancel promedio alrededor de 10 %, el establecimiento de un tope arancelario de 20 % y la eliminación de la gran mayoría de los permisos previos.⁴³

El comercio exterior se comenzó a considerar como un factor clave para el crecimiento económico, por lo que se realizaron modificaciones a la Constitución y a las leyes federales que regulan esta materia, con el fin de propiciar un contexto de mayor seguridad jurídica y facilitar las relaciones comerciales con el exterior.

⁴¹ Ibid. p. 16.

⁴² Ibid.

⁴³ Cfr. Fernando de Mateo, "México y la Búsqueda de Espacios: Hacia un TLC con la Unión Europea", Revista Comercio Exterior, No. 560, junio/1999, p. 564.

México ingresó en 1990 como miembro del Banco Europeo de reconstrucción y desarrollo, en 1993 al foro de Cooperación Económica Asia- Pacífico y 1994 a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) entre otros, así como se adhirió a diversas convenciones internacionales sobre asuntos relacionados con el comercio.

En el plano regional también incrementó su presencia, y en este contexto México firmó Tratados de Libre Comercio con diversos países como Chile (1992) Bolivia (1995) Colombia y Venezuela en el marco del Grupo de los Tres (1995) Costa Rica (1995) Nicaragua (1998) además del TLCAN firmado con Estados Unidos y Canadá (1994).⁴⁴

Existen diversos estudios que muestran las ventajas que ha traído para el país la apertura comercial, debe sin embargo señalarse que en esta explosión hacia el exterior no se le ha dado la importancia requerida al papel que aún le viene asignado constitucionalmente al Estado como rector de la economía, en cuyo cumplimiento debe esforzarse no sólo por promover un ambiente favorable para el éxito de los negocios, sino por garantizar una adecuada distribución de los beneficios que de ellos se derivan, a través de la implementación de políticas internas que permitan un desarrollo equilibrado de los sectores que participan en la economía.

La historia demostró que el liberalismo absoluto no puede resolver los problemas sociales que el mismo genera, y por esta razón el Estado asumió la función reguladora que ahora el neoliberalismo vuelve a dismantelar con el argumento, también comprobado, que un exceso de intervencionismo estatal conlleva en muchas ocasiones a ineficiencia en la asignación de recursos, arbitrariedad en la toma de decisiones, .

Si la tendencia actual se dirige a una creciente desregulación económica y a dar mayor margen de actuación a los agentes privados, el Estado debe adaptarse y dejar de ser un ejecutor de la economía y el comercio sin abandonar sus posibilidades de contribuir a una mayor eficiencia y equidad en la economía a través de su marco regulatorio.

⁴⁴ Boletín de la Presidencia de la República, México, enero de 2000, p. 5.

CAPÍTULO 3. LA UNIÓN EUROPEA.

**“Sólo la decisión de construir una gran nación
con el grupo de los pueblos continentales
volvería a entonar la pulsación de Europa.
Volvería ésta a creer en sí misma, y
automáticamente a exigirse mucho, a disciplinarse.”**

**“La figura de ese Estado supranacional
será, claro está muy distinta de las usadas...”**

**José Ortega y Gasset.
Op. cit.; pp. 157 y 15.**

3.1. Antecedentes a partir de 1945.

La idea de una unificación de Europa no es nueva. Araceli Mangas y Diego Liñán, maestros españoles, fundamentan tal tendencia, en la comunidad cultural que comparten los países de ese continente:

Una explicación a esta idea constante de unificación en nuestra historia reside en la existencia de una comunidad de culturas: el continente ha compartido los más importantes movimientos artísticos y literarios, un pensamiento político homogéneo, unas raíces jurídicas comunes, una tradición humanista y unas creencias religiosas comunes. Y muchas guerras fratricidas. Todo ello explica que se haya ido formando un caldo de cultivo propicio para que fuera prendiendo la idea de la unión europea y que ésta encontrara su momento y su lugar después de la más cruel de las guerras (la Segunda Guerra Mundial, 1939- 1945) y cuando Europa se quebraba en dos mitades (la Europa Occidental o libre y la Europa Oriental o comunista).⁴⁵

Aunque desde la Edad Media se señalan los primeros atisbos de unificación, la verdadera génesis del europeísmo la sitúa el profesor Antonio Truyol⁴⁶ a partir de los siglos XV y XVI con la aparición de los Estados Modernos, donde resaltan entre otros, el Proyecto de Tratado del abate Saint Pierre (1658- 1743) para crear una federación que garantizara la paz perpetua entre los soberanos cristianos; y el ensayo de Emmanuel Kant (1724- 1804) sobre la Paz Perpetua, en el que señala que la paz mundial y en consecuencia la europea, requería de una organización europea de Estados y que éstos adoptaran el principio de separación de poderes.⁴⁷

En el siglo XIX se encuentran ideas de unión europea en los escritos de Saint Simon (1760- 1825) que concibió a Europa como un Estado federal; Augusto Comte (1798- 1857);

⁴⁵ Araceli Mangas Martín y Diego Liñán Noguera, Instituciones y Derecho de la Unión Europea, Mc Graw Hill, Madrid, 1996, p. 3.

⁴⁶ Antonio Truyol Serra, La Integración Europea. Idea y Realidad. Tecnos, Madrid, 1972, p. 95.

⁴⁷ Sobre los orígenes del europeísmo confróntese el Capítulo 1 "The Historical Background" de la obra de Anthony J.C. Kerr. The Common Market and How it Works. Pergamon Press, 3rd edition, Great Britain, 1986, pp. 1-12.

y Víctor Hugo (1802- 1885).⁴⁸

En el mismo siglo se produce el inicio de una cooperación institucionalizada con la creación de las primeras organizaciones internacionales, que tenían como fin resolver problemas comunes en materia de comunicaciones y en los campos científico- técnico: Comisión del Rin, Comisión Europea del Danubio, Unión Postal Universal (UIT).

Ya en el siglo XX, destacan dos importantes proyectos: la Unión Paneuropea de Richard Coudenhove- Kalergi (1894- 1972) que representaba la inquietud de los intelectuales y políticos por desaparecer los odios nacionalistas y que proponía la creación de una confederación; y la propuesta de una Unión Europea expuesta por el ministro francés Aristides Briand en la Sociedad de Naciones el 5 de septiembre de 1929.⁴⁹

Estas iniciativas no tuvieron una respuesta favorable debido a las condiciones históricas que se presentaron, como la crisis económica (Gran Depresión de 1929) y el auge del fascismo que exacerbó el nacionalismo, así como la postura de la entonces Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, para cuyo líder Stalin, la unión europea significaba una amenaza contra la URSS.

Las condiciones para que se concretaran las ideas unificadoras fueron propicias al término de la Segunda Guerra Mundial, en que cambió radicalmente el panorama europeo; las tendencias nacionalistas fueron superadas por la necesidad común de un resurgimiento económico y de encontrar mecanismos que evitaran la repetición de tan nefasto episodio.

Este contexto fue aprovechado por los Estados Unidos para lanzar una propuesta de ayuda económica y financiera, que fuera dada a conocer en un discurso pronunciado por el Secretario de Estado norteamericano George Marshall en la Universidad de Harvard, el 5 de junio de 1947.

⁴⁸ Araceli Mangas, op. cit. P. 4

⁴⁹ Para mayor información, cfr. Ibid.

Estados Unidos se propuso convertir a los países europeos en mercado de sus productos y desde el punto de vista político, en una barrera opositora al recién formado bloque socialista que lideraba la Unión Soviética, razón por la que condicionaron la ayuda a que ésta fuera utilizada por los países europeos en su conjunto. Los primeros en aceptarla fueron Gran Bretaña y Francia, que promovieron una conferencia internacional destinada a crear las bases para aprovechar la ayuda económica estadounidense.

El programa de ayuda económica denominado oficialmente European Recovery Program, pero mejor conocido como Plan Marshall, consistía esencialmente en que el gobierno norteamericano pagaría directamente a los exportadores norteamericanos que vendieran productos a Europa, y los importadores europeos pagarían en su moneda nacional a una cuenta a nombre del gobierno de los Estados Unidos que quedaba inmovilizada para que pudiera ser utilizada por los propios gobiernos europeos para llevar a cabo inversiones.

El Plan Marshall fue aceptado por 16 estados europeos reunidos en una convención concluida el 16 de abril de 1948, en la cual se previó la creación de la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) con sede en París, con la finalidad de crear las condiciones apropiadas para la realización del programa común de reconstrucción económica y de desarrollo de la producción industrial.

La OECE se propuso lograr la cooperación económica en base a los siguientes principios: la progresiva liberalización de los intercambios comerciales internacionales entre los países miembros, a través de la reducción de las restricciones cuantitativas y de otros géneros sobre intercambios de mercancías y servicios y sus movimientos de capital. Fue además creado un sistema de pagos internacionales que encontró su expresión en la Unión Europea de Pagos con la función de asegurar una compensación automática multilateral de pagos en periodos fijos.⁵⁰

Ante la incapacidad de la OECE para lograr sus objetivos, debido entre otras causas

⁵⁰ Victoria Abellán y Blanca Vilá (dirección) Lecciones de Derecho Comunitario Europeo. Ariel, 3ª edic, Barcelona, 1998, p. 15.

a la ausencia de instrumentos de carácter supranacional que garantizaran el cumplimiento de los acuerdos negociados por los Estados, el 5 de mayo de 1949 se suscribió en Londres el Tratado constitutivo del Consejo de Europa, que pretendió materializar la necesidad de crear una organización que fuera transnacional, pero que adoleció del mismo problema que la OECE, al no contar con instrumentos adecuados para una efectiva unidad europea.

Mientras esto ocurría, en enero de 1948 se crea el BENELUX, integrado por Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos bajo un esquema de unión aduanera, que resultó una integración exitosa al permitir crecimientos económicos sustanciales a sus miembros, los que a mediados de los cincuentas acordaron transitar hacia una unión económica. Como señala Folsom "... the BENELUX union served as a pacesetter for wider European economic integration."⁵¹

Además del impulso decisivo del Plan Marshall, otro factor que influyó en el inicio de la integración europea fue el de buscar una vía para evitar que otra guerra tan devastadora como la que acababa de vivirse se repitiera.

La llegada del comunismo a países como Checoslovaquia y Hungría convirtió el tema de la defensa occidental en un asunto de suma urgencia, pero se presentaba a los países europeos una disyuntiva difícil de resolver, ya que por una parte la defensa no podía ser efectiva sin la participación de Alemania, mientras por otra parte se presentaba el riesgo de una nueva guerra si se permitía el rearme alemán. Francia se oponía especialmente a asumir ese riesgo. Debía encontrarse "una vía para que la guerra fuera no sólo imposible, sino impensable" y la vía lógica fue integrar las industrias del carbón, acero, y hierro de los dos países (Francia y Alemania) "pues no se puede hacer una guerra sin acero, y no se puede hacer acero sin carbón y hierro".⁵²

En esta perspectiva, el 9 de mayo de 1950, el gobierno francés formuló la propuesta a la República Federal Alemana, de poner en común la producción del carbón y del acero.

⁵¹ Ralph H. Folsom. European Union Law in a nutshell. West Group, St. Paul, Minn. USA, 1999, p. 6

⁵² Anthony J. C. Kerr. The Common Market and How it Works. Pergamon Press, 3rd edition, Great Britain, 1986, p. 5.

La propuesta fue dada a conocer por el Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, Robert Schuman, el que señaló la intención de crear la primera etapa de una federación europea, eliminando la secular oposición entre Francia y Alemania a través de la cooperación económica, y preparando las condiciones necesarias para la instauración de una comunidad económica de mas amplio alcance, que lograra la preservación de la paz en el continente. La declaración contiene así un doble objetivo: la integración económica europea pero también la concertación política.

Las negociaciones relativas al Plan Schuman se abrieron el 20 de junio de 1950 en París, y el 18 de abril de 1951, Francia, Alemania, Italia y los países miembros del BENELUX firmaron el Tratado que constituyó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero(CECA).

De acuerdo al Tratado de París, la CECA se propuso la instauración de un mercado común con una Alta Autoridad de carácter supranacional que se encargaría de garantizar el cumplimiento de las obligaciones señaladas a los Estados firmantes, y supervisar las tres industrias (hierro, carbón y acero) teniendo entre sus facultades el establecer cuotas de producción, vías de distribución y prevención de competencia desleal, entre otras.⁵³

En junio de 1955, los Ministros de Asuntos Exteriores de los países miembros de la CECA se plantearon la posibilidad de extender esta experiencia del carbón y el acero al resto de las actividades económicas y al sector de la energía nuclear. Con este objetivo se iniciaron negociaciones que concluyeron en Roma el 25 de marzo de 1957 con la firma de los Tratados por los que quedan constituidas las tres Comunidades: la CECA, la Comunidad Económica Europea (CEE) o Mercado Común Europeo; y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o EURATOM). Los Tratados entraron en vigor el 1 de enero de 1958 para los seis Estados fundadores de la CECA: Francia, Alemania, Italia, y el BENELUX.⁵⁴

⁵³ Cfr. Fernando Díez Moreno, Manual de Derecho de la Unión Europea, Civitas, Madrid, 1996, p. 32.

⁵⁴ Victoria Abellán, op. Cit., p. 18.

La CEEA o EURATOM tiene hasta la actualidad el objetivo de establecer las condiciones necesarias para la formación y rápido crecimiento de la industria nuclear, entre otros, a través del desarrollo y difusión de las investigaciones en este campo; establecer normas uniformes de seguridad para la protección sanitaria de la población y de los trabajadores; garantizar la utilización pacífica de las materias nucleares; y crear un mercado común con libre circulación de materiales y equipos, de trabajadores, y de capital para inversiones nucleares.

En relación con la CEE, el artículo 2 del Tratado de Roma estableció como objetivo económico la instauración de un mercado común y el acercamiento de las políticas económicas, que implica no sólo la libre circulación de mercancías entre sus miembros y la adopción de un arancel común frente a terceros (propios de la unión aduanera) sino también el establecimiento de la libre circulación de personas, servicios, y capitales como si se tratara de un solo mercado nacional.⁵⁵

El Tratado constitutivo, de la CEE establece una serie de medidas para garantizar el cumplimiento de estos tres objetivos, y dada la especial significación de los sectores agricultura y transporte se contempla un trato diferenciado, estableciéndose la política agrícola común y una política común de transporte. Además se señalan una serie de medidas complementarias que buscan el acercamiento de las políticas económicas de los estados miembros, una política comercial común y disposiciones relativas a la política social.

Vale destacar que el proceso de integración, descrito hasta aquí a través de los tratados constitutivos, se fue desarrollando en la práctica en medio de un complejo contexto tanto al interior como hacia el exterior de la integración.

Para 1960, Europa estaba involucrada económicamente en tres grandes grupos comerciales: Francia, Alemania, Italia, y BENELUX en la Comunidad del Carbón y del Acero (CECA) y en la Comunidad Económica Europea (CEE), Inglaterra y sus socios en la

⁵⁵ Fernando Díez Moreno, op. cit., p.35.



European Free Trade Association (EFTA), y la totalidad de Europa Oriental en el CAME ó COMECON⁵⁶ bajo el liderazgo de la Unión Soviética. Además, Finlandia se asoció a EFTA y Grecia y Turquía se asociaron a la CEE.⁵⁷

La integración tuvo que ir avanzando en medio de, y en ocasiones a pesar de los intereses particulares de cada uno de los países, intereses que aún en la actualidad muchos de ellos no están listos para abandonar. Como ejemplos: Inglaterra siempre ha defendido sus vínculos con América y sus antiguos dominios; la tendencia de Francia ha sido considerar a Rusia como parte del balance de poder en Europa y no como un enemigo potencial contra el que se debe hacer frente común, Dinamarca es parte del Consejo Nórdico tanto como de la Unión Europea y si tuviera que escoger, probablemente optaría por el primero.⁵⁸

Por otra parte, Inglaterra y Francia han mantenido siempre posiciones opuestas en cuanto a la forma de desarrollo de la integración, pues mientras la primera continúa con la idea de que la integración regional puede lograrse con un mínimo de gobierno europeo y un máximo de retención de la soberanía nacional; Francia generalmente concibió una comunidad económica modelada e implementada en base a las regulaciones principales del tratado de París.⁵⁹

Inglaterra siempre ha mantenido una posición particular, a pesar de haberse interesado inicialmente en las negociaciones para la creación de la CEE, este país se retiró al no querer participar de una integración como la unión aduanera y el mercado común; que pudiera comprometer sus intereses coloniales, por lo que expresó su interés de crear dentro de la OECE una zona de libre comercio, lo que fue rechazado por los miembros de las Comunidades Europeas.

⁵⁶ El Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME o COMECON por sus siglas en inglés) fue la integración económica de los países de Europa Oriental y otros socialistas como Cuba; sus integrantes producían según los requerimientos de los planes económicos soviéticos y a cambio recibían petróleo subsidiado y otros recursos básicos. Antes de 1988, en que se inician las relaciones oficiales, el CAME no reconocía a la Unión Europea y los acuerdos se establecían con diferentes estados miembros de manera individual.

⁵⁷ Ralph H. Folsom, op. cit., p. 12

⁵⁸ Anthony Kerr, op. cit., pp. 204-205.

En consecuencia, este país propuso al resto de los miembros de la OECE crear la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/ EFTA) que fue aceptada y se suscribió mediante el Convenio de Estocolmo de 4 de enero de 1960 entre los siguientes Estados: Reino Unido, Austria, Noruega, Suecia, Dinamarca, Portugal y Suiza. El alcance de esta integración fue limitado, ya que sólo se aplicó al libre comercio de productos industriales, omitiendo incluir agricultura, transporte, servicios, capital y tecnología.⁶⁰

El éxito alcanzado por la CEE tanto en la consolidación de sus instituciones como en su presencia en los organismos internacionales, llevó al Reino Unido a solicitar su ingreso a las Comunidades Europeas en 1961, lo que fue rechazado por la oposición de Francia (la aceptación de un nuevo miembro debe ser por unanimidad) hasta 1969 en que se admite su entrada, y su participación ha estado marcada por constantes solicitudes de renegociación del Tratado de Adhesión.⁶¹

Hasta 1969 sólo participaban en las Comunidades los seis Estados fundadores, en ese año se produjo la primera ampliación con la entrada del Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, con lo que el número de miembros de las Comunidades se elevó a nueve.

La segunda ampliación en el número de miembros comunitarios se produjo con la entrada de Grecia en 1980, y de Portugal y España en 1985, fecha en que entraron en vigor los respectivos Tratados de Adhesión. Las solicitudes se habían comenzado a negociar desde finales de la década de los setentas, al iniciarse el proceso de democratización en estos países con el fin de sus dictaduras. Con la adhesión de estos tres países los Estados miembros de las Comunidades Europeas pasaron a ser doce.

La tercera ampliación se produjo en 1995 con la adhesión de Suecia, Finlandia y Austria, lo que elevó la cantidad de miembros a quince, que es la conformación actual.

⁵⁹ Folsom, op. cit. p. 5. El Tratado de París concedió más poderes a la Alta Autoridad de la CECA, que las otorgadas a la Comisión de la CEE en el Tratado de Roma.

⁶⁰ Ralph H. Folsom. European Union Law in a nutshell. West Group, St. Paul, Minn., USA, 1999, p. 12.

A pesar de los éxitos alcanzados, al interior de las Comunidades se manifestaban crisis periódicas y rupturas, razón por la que en el seno del Parlamento Europeo se comenzó a insistir en la necesidad de continuar profundizando y fortaleciendo el proceso de integración, proponiéndose diversos proyectos de reformas a los Tratados de Roma.

Tales esfuerzos concluyeron en la adopción del Acta Única Europea (AUE) en febrero de 1986. El Acta constituyó un avance cualitativo en la integración comunitaria, pues aunque con anterioridad ya se había planteado en tratados anteriores, pero sin éxito, convocó a la creación de un mercado interior con la eliminación de todos los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales, que implicaba la realización de una unión económica y monetaria, señalando como plazo para garantizar el cumplimiento de este objetivo el 31 de diciembre de 1992

Entre 1991 y 1992 se prepararon los trabajos para las reformas que era necesario realizar con el fin de implementar la unión económica u monetaria y para dotar a las instituciones de nuevas competencias en función de los requerimientos de esta etapa.

Los resultados fueron recogidos en el Tratado de la Unión Europea (TUE) aprobado en Maastricht el 7 de febrero de 1992. El artículo A del Tratado acuerda la constitución de la Unión Europea con fundamento en las Comunidades, las que seguirán vigentes completadas con las políticas y formas de cooperación establecidas en el propio Tratado.⁶²

Por su parte, el artículo B señaló los objetivos de la Unión de los que se desprenden tres grandes tópicos:

1. Creación de un espacio sin fronteras interiores con el establecimiento de una unión económica y monetaria, que implicará el establecimiento de una moneda única.
2. Realización de una política exterior y de seguridad comunes, que incluya la definición progresiva de una política de defensa común.

⁶¹ Sobre la participación inglesa en la Comunidad Europea, y las implicaciones políticas y económicas de su incorporación, puede consultarse a Anthony J.C. Kerr. *Op.cit.*, pp. 235-239.

⁶² El Tratado de Ámsterdam reenumeró el Tratado de la Unión, por lo que en la actualidad corresponde al artículo 1.

3. Creación de la ciudadanía de la Unión con el fin de reforzar la protección de los derechos e intereses de los nacionales de los Estados miembros.

El propio Tratado previó en sus disposiciones finales la realización de una Conferencia Intergubernamental para el año 1996, con el fin de realizar una revisión del Tratado y evaluar el cumplimiento de las metas que se habían señalado.

La revisión se concretó en el Tratado de Ámsterdam, aprobado en la ciudad del mismo nombre el 2 de octubre de 1997. Consta de tres partes: la primera dedicada a las modificaciones sustantivas al Tratado de la Unión Europea y a los Tratados constitutivos de las tres Comunidades (CECA, CE, CEEA) la segunda parte se consagra a la denominada simplificación, consistente en la supresión de las disposiciones ya caducas contenidas en los tratados constitutivos de las tres Comunidades, derogaciones y adaptaciones de algunos textos; la tercera parte está dedicada a las disposiciones generales y finales. Con el fin de facilitar la comprensión de las diversas modificaciones y simplificaciones introducidas por Ámsterdam, se adjuntó al Acta Final las versiones consolidadas del Tratado de la UE y el Tratado CE, cuyo fin es meramente ilustrativo.⁶³

El más reciente Tratado fue suscrito en Niza el 26 de febrero del 2001 y se encuentra sujeto a proceso de ratificación hasta el año 2002. Sus principales objetivos se dirigen a resolver cuestiones institucionales que no fueron reguladas por el Tratado de Ámsterdam y que es necesario regular con vistas a la próxima ampliación de la Unión Europea. Dichas cuestiones se refieren a la composición y magnitud de la Comisión, ponderación de los votos en el Consejo y otros asuntos sobre el funcionamiento de las instituciones comunitarias.⁶⁴

⁶³ Cfr. Tratado de Ámsterdam y versiones consolidadas de los Tratados de la Unión Europea y de la Comunidad Europea, Civitas, Madrid, 1998.

⁶⁴ Cfr. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 10.3.2001.

3.2. Las instituciones de la Unión Europea.

De acuerdo a los Tratados constitutivos, cada una de las Comunidades Europeas (TCECA, TCEE, TCEEA) posee una estructura institucional propia, por lo que a pesar de las modificaciones que introdujeron los Tratados posteriores, cada institución de las Comunidades aparece regulada en los tres Tratados, aunque existen pocas diferencias en las disposiciones de unos y otros.

Desde los Tratados de Roma de 1951, se adoptó un Tratado sobre Instituciones Comunes, que previó que la Asamblea (actual Parlamento Europeo) y el Tribunal de Justicia fueran comunes a las tres Comunidades; y el Consejo Económico y Social, común a la CEE y la CEEA .

Con posterioridad, el Tratado de Bruselas de 8 de abril de 1965 (conocido como Tratado de Fusión de los Ejecutivos) acordó que también la Comisión y el Consejo fueran comunes a las tres.⁶⁵

De esta forma, desde 1965 quedaron unificadas todas las instituciones de las Comunidades Europeas existentes hasta ese momento, pero al continuar vigentes los tres Tratados constitutivos, la organización y funcionamiento de cada una de ellas tiene sus propias regulaciones en cada Tratado como se acaba de señalar.

Hasta el Tratado de Niza de 2001, el artículo 4 del Tratado de la Comunidad Europea considera con el carácter de instituciones comunitarias las siguientes:

1. Comisión.
2. Consejo.
3. Parlamento Europeo.
4. Tribunal de Justicia.
5. Tribunal de Cuentas.

⁶⁵ Tanto el Tratado de 1951 como el de 1965 (Fusión de los Ejecutivos) fueron derogados a tenor del artículo 9 del Tratado de Ámsterdam, por resultar ya innecesarios después del Tratado de la UE.

Como señala la Dra. Blanca Vilá, cada institución comunitaria posee una legitimidad propia y específica, que puede sintetizarse como sigue: el Parlamento Europeo representa los intereses de los pueblos de los Estados miembros; el Consejo de Ministros encarna el interés de los Gobiernos de dichos Estados; la Comisión personifica el interés propiamente de las comunidades sin la vinculación con el interés estatal; el Tribunal de Justicia el interés del Derecho a través de la labor de interpretación y la vigilancia del cumplimiento de las normas comunitarias; el Tribunal de Cuentas el control de la legalidad y regularidad de los ingresos y gastos comunitarios y el examen de la gestión comunitaria.⁶⁶

3.2.1. Consejo.

Como representante de los intereses de los Estados miembros, el Consejo funciona en base a la participación de los gobiernos de cada uno de ellos, y tiene el máximo poder de decisión política de las Comunidades.

Al no estar integrado por personas nombradas individualmente (como los Comisarios) el Consejo se integra con los Ministros de Relaciones Exteriores de los Estados miembros cuando se deben tomar las decisiones de mayor importancia, pero puede también integrarse con los Ministros de Agricultura, Finanzas, u otro ramo, de acuerdo con el asunto que deba tratarse en el mismo.⁶⁷

La Presidencia del Consejo es ejercida por cada Estado miembro por un período de seis meses, de acuerdo a lo establecido en el artículo 203 (antiguo art. 146)⁶⁸ del TCE.

En el Consejo funciona una Secretaría General que cumple importantes funciones auxiliares, garantizando la coordinación entre las estructuras del Consejo, aseguramiento del soporte material, y asegurando la asistencia técnica y jurídica. Está compuesta por el

⁶⁶ Victoria Abellán y Blanca Vilá, *op.cit.*, p. 65.

⁶⁷ Anthony J.C.Kerr. *op.cit.*, p. 64.

⁶⁸ La referencia a la numeración actual de los artículos del Tratado de la CE es de acuerdo a las modificaciones introducidas por el Tratado de Ámsterdam.

Secretario general, su Gabinete (protocolo, prensa, seguridad, servicio jurídico, entre otros) y siete Direcciones Generales. (artículo 207 TCE).

Dada la amplitud de sus funciones, el Consejo tiene otro órgano auxiliar: el Comité de Representantes Permanentes (COPERER) compuesto por los jefes de las representaciones permanentes de cada Estado Miembro y que participa en la preparación de los trabajos que se presentan al Consejo, garantizando la continuidad de las actividades cuando no sesiona éste.

Los miembros del COPERER tienen una función dual, ya que son representantes diplomáticos de sus gobiernos y en consecuencia actúan bajo las instrucciones de éstos, pero como miembros de un órgano de naturaleza comunitaria deben coordinar con el resto de los representantes permanentes buscando soluciones donde prevalezca el interés comunitario.

Una parte muy importante del Consejo es el Comité de juristas- lingüistas, los cuales revisan rigurosamente los reglamentos y directivas después de haber sido aprobados por los ministros y antes de que entren en vigor, con el fin de asegurar que estos tengan exactamente el mismo significado en cada una de las lenguas comunitarias. Los miembros de este comité son juristas especializados en derecho administrativo y tienen una gran responsabilidad, ya que si no cumplen adecuadamente su función la norma puede ser “encontrada fuera de orden” por el Tribunal comunitario e invalidados todos los acuerdos establecidos en base a ésta, lo que puede significar la pérdida de cuantiosas sumas de dinero.⁶⁹

3.2.2. Comisión.

De acuerdo al artículo 211 del TCE es la encargada de garantizar el funcionamiento del mercado común.

⁶⁹ Anthony J.C.Kerr. op.cit. pp. 65-66.

Los Tratados constitutivos concibieron la Comisión como la representante de las Comunidades propiamente dichas, independiente de los gobiernos de los Estados miembros que ya se encuentran representados en el Consejo. Por tal razón se le considera como el “núcleo esencial de la supranacionalidad”⁷⁰ propiciando el equilibrio en el funcionamiento de las instituciones y con un importante papel en el proceso de construcción comunitaria.

De acuerdo al artículo 213 del TCE está compuesta por 20 miembros, pero este número puede ser variado por el Consejo, sólo pueden fungir como comisarios los nacionales de los Estados miembros; la Comisión debe tener al menos un nacional de cada estado y máximo dos de la misma nacionalidad.

Para ser nombrado comisario se debe cumplir con el requisito de poseer una competencia general y ofrecer garantías de plena independencia, lo que implica que los comisarios deben abstenerse de solicitar o recibir instrucciones de cualquier gobierno u organismo, y no podrán realizar ninguna actividad profesional retribuida o no durante su mandato (artículo 213)

Una vez nombrados, los Comisarios no podrán ser cesados en su cargo más que por el Tribunal de Justicia, a instancias del Consejo o de la Comisión, si se comprueba que han cometido una falta grave o que han dejado de reunir las condiciones necesarias para el ejercicio de sus funciones (artículo 216).

Las competencias generales de la Comisión se encuentran establecidas en el artículo 211 del TCE: velar por la aplicación de las normas del Tratado y de las disposiciones adoptadas por las instituciones de conformidad con el propio Tratado; formular recomendaciones o emitir dictámenes respecto de las materias comprendidas en el Tratado, si éste expresamente lo prevé, o si la Comisión lo considera necesario; dispone de un poder de decisión propio y participará en la formación de los actos del Consejo y del Parlamento en las condiciones previstas en el presente Tratado; ejercerá las competencias que el Consejo le atribuya para la ejecución de las normas por él establecidas.

⁷⁰ Fernando Diez Moreno, op. cit., p. 97

3.2.3. Parlamento Europeo.

De acuerdo al artículo 189 (antiguo 137) del TCE, está compuesto por los representantes de los pueblos reunidos en la Comunidad, cuyo número de miembros no excederá de 700, elegidos por sufragio universal directo.

Los escaños están distribuidos de acuerdo a lo que señala el artículo 190 (antiguo 138): 99 escaños Alemania, 87 Italia Reino Unido y Francia, respectivamente, 64 España, 31 países bajos, 25 Bélgica Grecia y Portugal respectivamente, 21 Suecia, 21 Austria, 16 Dinamarca y Finlandia respectivamente, 15 para Irlanda, y 6 Luxemburgo.

Ya que busca la representación de los pueblos y no de los gobiernos, se supone que la distribución de los escaños permite en la mayor medida posible la participación de los diferentes pueblos que se articulan en cada estado, sin embargo, el criterio general de los tratadistas consultados es que la actual repartición es injusta y antidemocrática, además de existir propuestas de que se disminuyan los escaños para mejorar la calidad y eficiencia de su trabajo, pues al parecer la maquinaria parlamentaria es hasta ahora lenta y demorada para tomar las decisiones.

Aunque desde su creación, el Parlamento Europeo ha ido aumentando sus competencias no debe identificarse con los parlamentos nacionales, ya que actualmente no constituye el poder legislativo de la Comunidad.

De acuerdo al TCE pueden señalársele las siguientes competencias:

- No tiene facultad de iniciativa normativa, ya que ésta es de la Comisión, pero el artículo 192 del TCE (reforma de Maastricht) le asigna la facultad de solicitar a la Comisión le presente las propuestas oportunas sobre cualquier asunto que a su juicio requiera la elaboración de un acto comunitario para la aplicación del tratado.

- Realiza dictámenes consultivos, a solicitud de la Comisión y el Consejo, sobre

diversos asuntos que éstos deben decidir. Las consultas no son vinculantes y se refieren a materias expresamente indicadas en los Tratados constitutivos.

- Puede iniciar deliberaciones por iniciativa propia, sobre asuntos en que no se le ha solicitado dictamen consultivo, cuando tengan interés en que se conozca su opinión por las otras instituciones.

- Tiene facultad de concertación con el Consejo, lo que ocurre cuando este último no tomó en cuenta un dictamen consultivo sobre actos comunitarios de alcance general y de notables implicaciones financieras, en materias en que el TCE prescribe la realización de la consulta.

- Posee facultades de codesición con el Consejo en materias previstas en el TCE.

- Realiza el denominado Dictamen conforme en las propuestas de nuevas adhesiones, acuerdos internacionales con terceros países y otros temas contemplados en el TCE.

- Participa en las discusiones del informe anual de la Comisión.

- Realiza la moción de censura a la Comisión consistente en exigir responsabilidad política a ésta por su actuación.

- Nombra al defensor del pueblo, que recibirá reclamaciones de cualquier ciudadano de la Unión relativas a mala administración en la acción de las instituciones u órganos comunitarios, excepto el Tribunal de justicia.

- Participa en comisiones de investigación; además emite dictámenes a solicitud del Consejo, sobre aspectos relevantes de política exterior, seguridad común, y cooperación judicial y policial.

Cualquier ciudadano de la Unión y cualquier persona física o jurídica puede presentar al parlamento una petición sobre un asunto de la Unión que le afecte directamente (derecho de petición, artículo 8 del TCE y 156- 158 del Reglamento interno). Si la petición es admitida, se le contesta al interesado y se emite una recomendación a la Comisión sobre el asunto tratado.

El Parlamento también posee competencias presupuestarias junto al Consejo, al proponer modificaciones al presupuesto presentado por la Comisión al Consejo, o de plano

rechazarlo.

3.2.4. Tribunal de Justicia

El Tribunal de Justicia cumple una función de vital importancia en el ámbito comunitario, al tener asignadas como funciones las de garantizar el respeto del acervo jurídico que se ha ido conformando a través de los Tratados y demás actos jurídicos comunitarios, tanto en la interpretación como en la aplicación del mismo.(artículo 220)

La composición del Tribunal es de 15 jueces, pero el Consejo puede por unanimidad y a propuesta del Tribunal elevar este número. Al respecto indica la Dra. Abellán que aunque los Tratados no estipulan nada acerca de la distribución de las nacionalidades de los jueces y ni siquiera exige la condición de ser nacional de un estado miembro para ser nombrado, en la práctica se sigue el criterio de que haya un juez de cada una de las nacionalidades, para garantizar una adecuada representación de los diferentes sistemas jurídicos nacionales.⁷¹

El mandato de los jueces es por 6 años renovable sin limitación, durante el cual son independientes y sólo pueden ser cesados por el propio Tribunal. De entre ellos se elige al Presidente por votación secreta por el término de 3 años susceptibles de renovación.

El artículo 222 del TCE prevé que el Tribunal está asistido por 8 Abogados Generales, cuya función es presentar públicamente conclusiones motivadas sobre los asuntos promovidos ante el tribunal de Justicia, con el fin de asistirle en el cumplimiento de su función.

Aunque el tribunal no se encuentra obligado a dictar sentencia en base a las conclusiones del Abogado General, éstas son de mucha utilidad en el proceso, ya que contienen la síntesis del litigio planteado y las posibles soluciones fundadas y razonadas. Al respecto señala Araceli M Abellán, que en la Recopilación de Jurisprudencia del Tribunal

⁷¹ Victoria Abellán, op.cit. p. 103.

se publican las conclusiones junto a la sentencia, pues al abarcar los detalles del litigio y las posibles soluciones, ayuda a comprender mejor dicha jurisprudencia (en las sentencias del Tribunal de Justicia no se admite el voto particular).⁷²

El artículo 220 del TCE le proporciona los medios necesarios para cumplir sus funciones al señalar que sus decisiones son obligatorias para los Estados miembros, las instituciones comunitarias y para los particulares. Ante el Tribunal de Justicia se dirimen los conflictos de competencia que puedan surgir entre las Comunidades y sus Estados miembros, así como entre las diversas instituciones de las Comunidades.

Entre las principales competencias del tribunal se encuentran:

Conoce de todos los litigios contra los Estados miembros por incumplimiento del derecho comunitario, recursos contra los actos de las instituciones, conflictos de competencia entre las instituciones comunitarias y los estados miembros o entre las diferentes instituciones.

El artículo 234 le asigna una competencia prejudicial, que consiste en que los tribunales nacionales que estén conociendo de un asunto, pueden solicitarle, para poder emitir su fallo, que se pronuncie sobre la interpretación o validez de una norma o de un acto comunitario.

También posee competencia para responder a consultas que se le dirijan sobre la compatibilidad de un tratado internacional que se pretenda concluir, con las normas comunitarias.

Por último, el artículo 239 del TCE ha extendido las competencias expresamente asignadas al Tribunal de Justicia, permitiendo que los estados miembros puedan someterle cualquier controversia relacionada con el objeto del Tratado, siempre que así lo hayan acordado en un compromiso.

⁷² Cfr. Victoria Abellán, *op.cit.* p. 103.

Para garantizar el cumplimiento de las sentencias dictadas por el Tribunal de Justicia, el Tratado de Maastricht amplió el artículo 228 del TCE otorgándole la facultad de imponer multas a los Estados miembros que no acaten sus decisiones.

Debido a la cantidad de asuntos que conoce el Tribunal de Justicia, cuenta con el auxilio de un Tribunal de Primera Instancia, que no constituye una nueva instancia judicial, sino que se agrega al de Justicia con competencias delimitadas, así, no puede conocer de los asuntos promovidos por los Estados miembros o las instituciones comunitarias, ni de las cuestiones prejudiciales. Contra sus sentencias cabe recurso ante el Tribunal de Justicia, por causas señaladas expresamente y referidas a cuestiones de derecho.

3.2.5. El Tribunal de Cuentas.

De acuerdo al artículo 247 del TCE se compone de 15 miembros nombrados por el Consejo, previa consulta al Parlamento, para un mandato de 6 años renovable.

Posee competencia de control sobre la totalidad de los gastos e ingresos de las Comunidades y de cualquier organismo creado por ellas, para garantizar una buena gestión financiera. A estos efectos realiza controles periódicos establecidos, o investigaciones especiales que solicitan las instituciones o por iniciativa propia. (artículo 248 TCE)

También tiene señaladas facultades consultivas, a través de los dictámenes que envía a las instituciones comunitarias antes de que éstas adopten decisiones de carácter financiero, y cuando se le realizan consultas para la adopción de normas comunitarias que traten sobre cuestiones financieras.

3.2.6. Órganos Complementarios.

La estructura institucional a la que se acaba de hacer referencia se ha venido complementando con otros órganos comunitarios que aunque cumplen importantes



funciones, no están considerados por los Tratados constitutivos con el carácter de “instituciones”. Tal es el caso del Comité Económico y Social, el Comité de las Regiones, el Sistema Europeo de Bancos Centrales y el Comité de Protección Social.

El Comité Económico y Social, de acuerdo al artículo 4.1 del TCE asiste al Consejo y a la Comisión como un órgano consultivo, en virtud de lo cual emite dictámenes a petición de dichas instituciones o a iniciativa propia, y en casos específicos señalados en los tratados es obligatorio que se le pida su opinión, aunque tal obligatoriedad no significa que el dictamen que emita debe ser cumplido por la Comisión o el Consejo.

De acuerdo al artículo 193 del TCE, se compone de representantes de los diversos sectores de la vida económica y social, en particular de los productores, agricultores, transportistas, trabajadores, comerciantes y artesanos, así como de las profesiones liberales y de interés general.

El Comité de las Regiones, al igual que el anterior, es una creación del TUE; tiene una función similar al primero como órgano de asistencia con carácter consultivo de la Comisión y el Consejo, y se compone de representantes de los entes regionales y locales.

La política regional de la Unión Europea tiene como objetivos el desarrollo de la regiones atrasadas, reconversión de las regiones industriales en declinación económica, lucha contra el desempleo de larga duración, inserción profesional de los jóvenes, adaptación de las estructuras agrícolas y silvícolas, y desarrollo de las zonas rurales. Para cumplir estos objetivos se creó el Comité de las Regiones, que a medida que la integración ha ido profundizándose, ha aumentado su importancia en el respeto de la identidad y las prerrogativas regionales y locales, por lo que es obligatorio que se le consulte en ámbitos como la política regional, medio ambiente y educación.

Por su parte, el Sistema Europeo de Bancos Centrales, creado por el Tratado de

Maastricht se ocupa de la política monetaria. Señala Ricardo Alonso García⁷³ que su objetivo primordial es la estabilidad de los precios. En este sentido, las funciones que le atribuye el artículo 106.5 del TCE consisten en formular orientaciones generales, y en su caso, celebración de acuerdos relativos al sistema de tipos de cambio para el ecu respecto de monedas no comunitarias, teniendo la posibilidad de adoptar, ajustar o abandonar los tipos centrales del ecu en el sistema de tipos de cambio (artículo 109.1 y 2 del TCE).

De acuerdo al artículo 106.2 del TCE el sistema se compone del Banco Central Europeo, que goza de personalidad jurídica propia, y de los bancos centrales de los Estados miembros. El Banco Central, regulado en los artículos 105 al 109 del TCE, se gobierna a través de sus propios órganos que son el Comité Ejecutivo y el Consejo de Gobierno.

El Comité Ejecutivo del Banco Central está formado por un Presidente, un Vicepresidente y cuatro miembros, todos nombrados de común acuerdo por los Gobiernos de los Estados miembros a nivel de jefes de Estado o de Gobierno, sobre la base de la recomendación del Consejo y previa consulta al Parlamento Europeo (Artículo 109 TCE).

El Consejo de Gobierno por su parte reúne al Comité Ejecutivo y a los Gobernadores de los bancos centrales de los Estados miembros, nombrados cada cual de acuerdo a su propio Derecho. En esta estructura, el Comité Ejecutivo aplica la política monetaria de conformidad con las orientaciones y decisiones del Consejo de Gobierno.

En el nuevo artículo 44 del TCE, de acuerdo a las modificaciones del Tratado de Niza, se dispone que el Consejo creará un Comité de Protección Social previa consulta al Parlamento, que tendrá como funciones supervisar la situación social y la evolución de las políticas de protección social de los Estados miembros y de la Comunidad; facilitar el intercambio de información, experiencias y buenas prácticas entre los Estados miembros y con la Comisión; elaborar informes, emitir dictámenes o emprender otras actividades en los ámbitos que sean de su competencia, ya sea a petición del Consejo o de la Comisión, ya por

⁷³ Ricardo Alonso García, El Derecho Comunitario. Sistema Constitucional y Administrativo de la Comunidad Europea. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 1994, p. 187.

iniciativa propia.

3.2.7. El Consejo Europeo.

Mención aparte debe recibir el Consejo Europeo, que aunque no es una institución comunitaria, el TUE reconoció su importante papel dentro del sistema institucional. Está formado por los Jefes de Estado o de Gobierno de los Estados miembros (artículo C TUE).

Guy Isaac le atribuye tres funciones características al Consejo Europeo, “ser el lugar de intercambios de puntos de vista libres e informales entre los principales dirigentes de los quince Estados...; puede deliberar a la vez sobre temas que pertenecen a la competencia comunitaria, temas de cooperación política y cualquier otro tema de interés común; puede dar un impulso general apelando a las capacidades de progreso de la Comunidad ...”⁷⁴

De acuerdo a este propio autor, la esencia del Consejo Europeo es la de un órgano intergubernamental, cuyas orientaciones generales constituyen compromisos políticos y no actos jurídicos, los cuales instrumenta el Consejo comunitario.

El Consejo Europeo nació formalmente en 1974 mediante una declaración del entonces Presidente francés Valéry Giscard d'Estaing, después de acordar con el canciller alemán Helmut Schmidt la necesidad de realizar reuniones periódicas por lo menos dos veces cada semestre; en 1987, el Acta Única Europea oficializó su nombre. De sus decisiones globales dependen las pautas maestras del funcionamiento de la Unión.⁷⁵

Para dar una idea de la naturaleza del Consejo Europeo, resumiendo las consideraciones de Guy Isaac, y las diversas regulaciones que sobre este órgano se establecen tanto en el TUE como en el TCE, puede señalarse que sus actuaciones se desarrollan en un marco extra comunitario, sus reuniones son de participación restringida y

⁷⁴ Guy Isaac, Manual de Derecho Comunitario General, Ariel Derecho, 4ª edic, Barcelona, 1997, p.p. 101-103.

sus resultados se dan a conocer a través de declaraciones que sólo resumen el contenido de dichas reuniones, es una especie de poder político superior con una influencia notable (comprensible de acuerdo al rango de sus miembros y al reconocimiento de su trascendencia en el TUE) en la actuación del Consejo Europeo y de las instituciones comunitarias en general.

3.3. Características del derecho comunitario.

3.3.1. Naturaleza jurídica.

Si bien la naturaleza jurídica de las Comunidades Europeas es la propia de un Tratado Internacional, donde la participación activa y constante de los Estados miembros se garantiza en el Consejo, se trata de un tratado internacional que, sobre todo a partir del TUE se va alejando cada vez más del concepto tradicional que se tiene de estos instrumentos jurídicos.

Al respecto señala Nieto Solís, que la Resolución del Parlamento Europeo de 16 de octubre de 1978 y el Tratado de Fusión de los Ejecutivos de fecha 1 de julio de 1967, crearon un cuerpo de derecho único, con instituciones y medios de acción que aseguran el derecho comunitario, lo que brinda a la integración europea un carácter supranacional que la diferencia de otras formas de cooperación internacional.⁷⁶

En la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, en la que puede mencionarse el Dictamen 1/91 de dicho Tribunal, se confirma esta concepción del derecho comunitario, al expresar que aunque el TCE (considerado el más importante de los Tratados constitutivos) haya sido celebrado en forma de convenio internacional, no por ello deja de ser la carta constitucional de una Comunidad de Derecho. También la Sentencia de 15.7.1964 (Costa vs ENEL) declara que la Comunidad ha constituido un ordenamiento jurídico propio,

⁷⁵ Joaquín Roy, Roberto Domínguez (coordinadores). Las Relaciones Exteriores de la Unión Europea. Plaza y Valdés, México, 2001. Joaquín Roy "Ensalada de Niza: la reforma institucional", p. 67.

⁷⁶ Cfr. José Antonio Nieto Solís, Fundamentos y Políticas de la Unión Europea. Siglo Veintiuno de España, Madrid, 1995, p. 82.

creado por los Tratados e integrado en el sistema jurídico de los Estados miembros.⁷⁷

Si bien las atribuciones de las instituciones comunitarias dependen de la decisión de los Estados miembros, una vez otorgadas éstas las facultan para regular diversos aspectos que antes eran de competencia nacional, estas normas son supranacionales tanto en los efectos que producen como en el propio procedimiento de su creación.

La supranacionalidad que implica la existencia de este derecho común ha llamado la atención de la doctrina internacionalista, originándose un debate en el que se cuestiona si existe sólo una atribución de competencias a las Comunidades o en realidad los Estados ceden soberanía a sus instituciones, alterándose así el concepto de la misma.

Al respecto no existe un consenso, ya que son muy variadas las opiniones que se generan, a lo que contribuye la diversidad de términos que utilizan las Constituciones nacionales para señalar la naturaleza del vínculo que establecen con las Comunidades.

En este sentido, algunas Constituciones como la de Dinamarca (art.20.1) Luxemburgo (art.49 bis) y Grecia (art.28.2) señalan una transferencia o atribución de poderes soberanos; las de Francia (Preámbulo) e Italia (art.11) se refieren a una "limitación a su soberanía". En otras se omite la referencia directa a la soberanía y sólo se expresa que los actos de las instituciones comunitarias tendrán una aplicación directa en los Estados, como en la de Irlanda (art.29.4.3º) Portugal (art.8) y en la European Communities Act de Gran Bretaña (arts.2y3).

Con respecto a la doctrina, destacan algunas opiniones que defienden que se mantiene la soberanía de los Estados miembros, pero no en su concepto tradicional, sino en una forma novedosa de su ejercicio:

Truyol Serra considera que el concepto de soberanía no puede ser entendido como un poder absoluto de decisión ya que la existencia de un Derecho Internacional supone un

⁷⁷ Cfr. Araceli Mangas, op. cit., p. 386.

concepto limitado de la misma, por lo que debe desmitificarse la polémica en torno a soberanía- supranacionalidad; en relación a las Comunidades considera que “cabría hablar, más que de limitaciones de soberanía en sentido estricto, de ‘puesta en común’ de las soberanías nacionales”⁷⁸

Para Araceli Mangas y Diego Liñán, no debe considerarse una limitación o cesión de soberanía, sino de una atribución de su ejercicio, ya que los estados miembros no pierden su potestad soberana, sino que sólo atribuyen a las instituciones comunitarias el ejercicio de determinadas facultades.

En opinión de Nanclares, la atribución de competencias hechas a las Comunidades, a pesar de su amplitud, no rebasa el marco tradicional propio de una organización internacional, al tratarse de una atribución expresa (poderes de acción limitados a lo establecido en los Tratados) y no de una atribución general.⁷⁹

Margarita A. Robles comparte el criterio anterior al señalar que es el “ejercicio en común de las soberanías la clave para la comprensión de esta categoría en relación con el fenómeno comunitario y también para la caracterización y diferenciación de ese modelo jurídico- político respecto de otras organizaciones internacionales”. De acuerdo a esta autora, no es necesario recurrir a la existencia de una pérdida de soberanía, “sino una alteración en sus condiciones de ejercicio”⁸⁰

Coincidiendo con lo señalado por los anteriores autores, no puede afirmarse que existe un traspaso de soberanía a las instituciones comunitarias, cuando las facultades que se le atribuyen a éstas son funcionales, es decir, sólo las necesarias para lograr los fines de la integración, por lo que se trata de potestades limitadas y definidas, y no de una facultad general de decisión. En última instancia, los Estados miembros no pueden ceder una soberanía que pertenece al pueblo y no a las estructuras de gobierno.

⁷⁸ Truyol Serra, op. cit., p. 18.

⁷⁹ José Martín y Pérez de Nanclares, El Sistema de Competencias de la Comunidad Europea. Monografía, Mc Graw Hill, Madrid, 1997, pp. 22-23.

Vale destacar en este orden de ideas, lo señalado por el profesor Gay Isaac, que al referirse a la naturaleza de las Comunidades, considera que si bien se presentan en éstas ciertos elementos de organización federalista (“reparto de competencias, parlamento elegido, inmediatez normativa y jurisdiccional”) su origen y fundamento se encuentra en un tratado internacional; a pesar de haber creado un “poder público común ...independiente... de los Estados” los poderes de los Estados no cesan sino que continúan ejerciéndose en común, por tanto no se trata de un abandono de competencias, sino de una mutación en las condiciones de ejercicio de las mismas.⁸¹

En este sentido, señala también Gay Isaac que los Estado miembros de las Comunidades no han renunciado a su capacidad de actuar como sujetos de derecho internacional, y “conservan, en el orden internacional, su plena capacidad, bajo reserva de los compromisos suscritos por ellos en los tratados.”⁸²

Puede concluirse entonces que, aunque por sus características resulta difícil (por no decir imposible) clasificar la naturaleza jurídica de la actual Unión Europea según los conceptos tradicionales que contraponen rígidamente soberanía estatal- supranacionalidad, su naturaleza sigue siendo la propia de un tratado internacional, pero de tipo sui generis, en la cual, el ejercicio de la soberanía se comparte en algunas cuestiones establecidas en los tratados, pero no se abandona por parte de los Estados miembros.

3.3.2. Funcionalismo.

En estrecha relación con la naturaleza jurídica de las Comunidades Europeas, se encuentra el funcionalismo que ha caracterizado la formación de su acervo jurídico, lo que significa que en el desarrollo histórico de las Comunidades se han ido otorgando competencias a las instituciones comunitarias sólo en la medida en que ha resultado

⁸⁰ Margarita Robles Carrillo, citada por José Martín y Pérez de Nanclares, El Sistema de Competencias de las Comunidades Europeas. Monografía, Mc Graw Hill, Madrid, 1997, p. 19

⁸¹ Gay Isaac, op. cit., p.p. 371- 373.

⁸² Ibid.

necesario para el cumplimiento de los objetivos de la integración .

Aunque en los tratados se han establecido determinados principios constitucionales , lo que ha prevalecido es que en función de las tareas que ha sido necesario acometer para lograr el establecimiento y la posterior profundización de la integración, es que se ha ido habilitando a las instituciones de determinadas competencias ya sean exclusivas, o compartidas con los Estados miembros.

Los principios de subsidiaridad y de proporcionalidad que más adelante se mencionarán,

garantizan que en el ejercicio de sus competencias, las instituciones sólo actúen en función de las necesidades y prioridades comunitarias, con el fin de evitar las restricciones injustificadas a la libertad de actuación de los Estados miembros.

3.3.3. Autonomía.

El derecho comunitario es autónomo respecto del derecho interno de cada Estado miembro, pues su elaboración sigue los procedimientos establecidos en los propios tratados constitutivos y no de acuerdo a los de los Estados. La sentencia del Tribunal de Justicia de 17.12.1970 Internationale Handels-gesellschaft 11/70 rechazó la posibilidad de acudir a reglas o nociones jurídicas de derecho nacional, para apreciar la validez de los actos adoptados por las instituciones de la Comunidad, pues éstos nacen de una fuente autónoma.⁸³

3.3.4. Fuentes del derecho comunitario: derecho primario , derecho derivado y tratados internacionales.

El acervo jurídico de las Comunidades se clasifica en derecho primario y derecho derivado; las fuentes del primero lo constituyen los Tratados constitutivos, incluidos los anexos y protocolos, y las modificaciones que se les han realizado.

Las fuentes del derecho derivado lo conforman los actos que las instituciones

realizan con fundamento en las competencias que le atribuyen los tratados constitutivos, y que de acuerdo al artículo 249 (antiguo 189) del TCE pueden adoptar la forma de Reglamento, Directiva, Decisión, Dictámen y Recomendación.

En primer lugar se encuentra el Reglamento, que de acuerdo al artículo 249 del TCE, tiene alcance general, sus normas son generales y abstractas y van dirigidas a toda la Comunidad tanto a los Estados como a los particulares, es obligatorio en todos sus elementos por lo que prohíbe una aplicación incompleta, contiene el conjunto de las normas para su ejecución y desarrollo, y es directamente aplicable en cada Estado miembro, ya que produce efectos jurídicos directos en los ordenamientos nacionales sin necesidad de ningún acto posterior de recepción por parte de éstos. Es el acto de mayor importancia en la actividad legislativa comunitaria.

En segundo lugar está la Directiva que obliga al Estados miembro destinatario en cuanto al resultado que deba conseguirse, pero dejan libertad a las instancias nacionales para adaptar su contenido a cada legislación de la forma que estimen más conveniente, eligiendo la forma y los medios para su cumplimiento.

En tercer lugar se encuentra la Decisión, que será obligatoria en todos sus elementos para los destinatarios que designa, por lo que puede dirigirse a un Estado miembro, a una empresa o a un particular, con el objetivo generalmente de aplicar las reglas de los tratados a los casos particulares.

Por último se encuentra la Recomendación y el Dictamen, que no tiene fuerza vinculante; sólo aspiran a recoger el punto de vista de las instituciones sobre una determinada materia.

Además del derecho primario y derivado, el derecho comunitario incluye los tratados internacionales suscritos por la Comunidad Europea, así como aquellos otros aspectos recogidos por las fuentes generales del derecho. Entre éstas juega un papel

⁸³ Araceli. Mangas, op. cit., p. 387

destacado la jurisprudencia comunitaria, tanto la directamente emanada del órgano jurisdiccional máximo de la Unión (sentencias, interpretaciones, recursos) como aquellas otras normas que van incorporándose desde la interacción de los derechos nacionales con el derecho comunitario.

3.3.5. Distribución de competencias entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros.

La existencia del derecho comunitario ha supuesto la conformidad de los Estados que integran la UE de atribuir a sus instituciones las facultades necesarias para actuar como tales, tomar decisiones en nombre de todos los estados miembros y normar la vida comunitaria.

Tal vez el mayor problema que enfrenta la Unión Europea es precisamente el relativo al alcance de las competencias de que gozan las instituciones comunitarias tanto al interior de este bloque regional, como en el marco de sus relaciones exteriores, y esto debido a que el sistema comunitario carece en ocasiones de una definición clara de los ámbitos de competencia que se reserva la comunidad frente a los estados miembros.

El carácter funcionalista de la atribución de competencias permitió ir acomodando la organización y funcionamiento de las Comunidades a las necesidades que se iban presentando en cada una de las etapas de su evolución histórica; pero trajo por consecuencia que diversos temas de carácter constitucional quedaran sin una definición exacta en lo relativo a cuáles competencias tendrían las instituciones comunitarias, cuáles conservarían los Estados miembros y cuáles serían compartidas por ambos, todo lo que ha resultado en una serie de conflictos en el desarrollo práctico de sus actividades.

Como las competencias comunitarias son señaladas expresamente, todo lo que no entre en este ámbito se considera de la competencia exclusiva de los Estados. Por otra parte, se consideran competencias exclusivas de las instituciones comunitarias las que pueden ser ejercidas exclusivamente por éstas, lo que en consecuencia implica que los

estados miembros no pueden tener ninguna ingerencia en las decisiones que se tomen, ya que son áreas en las que los mismos han transferido su poder para que sea ejercido directamente por la Comunidad y sólo por ella.

Cuando una competencia no es efectivamente ejercitada por las instituciones comunitarias, y ante el riesgo de que se produzcan lagunas e incertidumbres en la materia de que se trate, el Tribunal de Justicia ha introducido dos formas de corregir esta exclusividad a través de la habilitación en favor del interés de los Estados miembros, misma que debe ser otorgada expresamente por la Comunidad y debe ser restringida, es decir, sin un margen de discrecionalidad que lleve a que los Estados miembros actúen libremente en aspectos ya confiados a las instituciones. La segunda forma es la técnica de gestión en favor del interés comunitario, que consiste en aceptar que los Estados actúan como depositarios del interés común, en este caso, cuando se produzca una acción posterior comunitaria se entiende desplazada la estatal.⁸⁴

Por otra parte, las competencias compartidas se clasifican en concurrentes y complementarias. La competencia es concurrente cuando tanto la Comunidad como los Estados miembros pueden tomar decisiones en determinadas materias, siempre que la actuación de los Estados respete las normas establecidas en los tratados constitutivos, y aquí es de especial aplicación el principio de cooperación y lealtad que estableció el artículo 5 del TCE, según el cual, los Estados deben abstenerse de adoptar medidas que pongan en peligro la realización de los fines del Tratado, y adoptarán todas las medidas necesarias para el cumplimiento de las obligaciones que dimanen tanto del tratado como de los actos de las instituciones comunitarias.

Las competencias complementarias son aquellas en las que la Comunidad actúa solamente para completar las acciones de los Estados, en ámbitos en que son éstos los que poseen el poder de decisión.

⁸⁴ Ricardo Alonso García, p 564

3.4. Principios de aplicación del derecho comunitario.

El respeto y la aplicación efectiva de las normas comunitarias se garantiza a través de los principios de primacía, de aplicabilidad directa, de subsidiariedad, y proporcionalidad.

3.4.1. Primacía .

A través del principio de primacía, se establece un orden jerárquico de aplicabilidad de las leyes, en el que se encuentra en primer lugar el ordenamiento jurídico común. De acuerdo a jurisprudencia establecida en sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, se ha ratificado que ningún país puede retractarse de los poderes confiados a las instituciones comunitarias, ni podrá oponerse a la aplicación uniforme del derecho común, con lo cual se garantiza el cumplimiento de lo que en el ámbito comunitario se acuerde o establezca.

Ilustrativo de lo anterior resulta la sentencia del Tribunal de Justicia en el caso *Costa v Enel*, dictada en 15 de julio de 1964, en el cual dicho órgano jurisdiccional señaló que ninguna norma del derecho interno de los Estados miembros puede oponerse a las normas comunitarias, ya que es imposible que los mismos hagan “prevaler, contra un orden jurídico por ellos aceptado sobre la base de reciprocidad, una medida unilateral ulterior.”⁸⁵

La mencionada sentencia recalca que el ordenamiento jurídico comunitario, una vez aceptado y entrado en vigor, se impone a los ordenamientos nacionales y es aplicado por encima de las normas estatales.⁸⁶

Si una norma de carácter interno pudiera oponerse a una comunitaria, no existiría certidumbre ni seguridad jurídica en la aplicación del acervo jurídico de la Comunidad, y

⁸⁵ Alonso García, p. 277.

⁸⁶ *Ibid.*

anulándose la posibilidad de cumplimiento del objetivo que la norma comunitaria establece, perdería toda eficacia.

3.4.2. Aplicabilidad directa.

En principio, el derecho comunitario tiene aplicación directa en los Estados miembros, alcanzando a todas las personas a las cuales se dirige.

Originalmente, del artículo 198 del TCE se infería que sólo los reglamentos podían tener un efecto directo, pero el Tribunal de Justicia consideró que la aplicación directa de las normas comunitarias debe ser el principio y no la excepción. En este sentido apuntó en su sentencia de 5 de febrero de 1963 en el caso Van Gend et Loos, que siendo el objetivo del TCE la construcción de un mercado común cuyo funcionamiento afecta a todas las personas de la Comunidad, no sólo crea obligaciones para los Estados contratantes, sino para todas éstas, por lo que los sujetos del tratado son tanto los estados como sus nacionales.⁸⁷

Sin embargo, en la práctica no todas las normas comunitarias se aplican directa e inmediatamente en los Estados, por lo que varios autores señalan una graduación en la aplicabilidad directa del derecho comunitario según la categoría de la norma, ya que si en el caso de los reglamentos no debe existir dudas al respecto, en las directivas no sucede lo mismo. En este sentido serían de aplicabilidad directa las que su aplicación no requiere de otro procedimiento posterior ni permite margen discrecional por parte de los Estados receptores, y van dirigidas con carácter general tanto a los Estados como a los particulares, como es el caso de los reglamentos, mientras tienen aplicación directa limitada o aplicación indirecta las que si requieren de un procedimiento normativo estatal para integrarse al derecho interno y permiten un margen discrecional de actuación y además las que sólo crean derechos y obligaciones para los Estados.⁸⁸

⁸⁷ Gay Isaac, p. 195

⁸⁸ Cfr. Gay Isaac, op.cit. pp. 232-233; Ricardo Alonso, op. cit. pp. 251- 267; Ralph Folsom, op.cit. pp. 82-85.



3.4.3. Subsidiaridad.

Las competencias que los tratados atribuyen a las instituciones comunitarias con carácter exclusivo son ejercidas sólo por éstas, sin embargo, para los casos de competencias compartidas se ha establecido el principio de la subsidiaridad para determinar cuando se justifica la actuación de las instituciones comunitarias y cuándo la de los Estados miembros.

En este sentido, el artículo 5 (antiguo 3B) del TCE señala:

La Comunidad actuará dentro de los límites de las competencias que le atribuye el presente Tratado y de los objetivos que este le asigna.

En los ámbitos que no sean de su competencia exclusiva, la Comunidad intervendrá, conforme al principio de subsidiaridad, sólo en la medida en que los objetivos de la acción pretendida no puedan ser alcanzados de manera suficiente por los Estados miembros y, por consiguiente, puedan lograrse mejor, debido a la dimensión o a los efectos de la acción contemplada, a nivel comunitario.

Ninguna acción de la Comunidad excederá de lo necesario para alcanzar los objetivos del presente Tratado.⁸⁹

En las competencias que comparten las instituciones y los estados miembros, las primeras deben justificar su actuación en que resulte absolutamente necesario para alcanzar determinados objetivos, porque las acciones que puedan emprender los Estados resulten insuficientes para el logro de los mismos en el ámbito comunitario, de lo contrario, cada uno de ellos tendrá la facultad de ejercer la competencia de que se trate.

De acuerdo a lo que señala Alonso García, este principio tiene la finalidad de establecer un límite al ejercicio injustificado de las competencias compartidas por parte de las instituciones comunitarias, sólo corrige dicho ejercicio y de ninguna forma constituye un principio para determinar la forma de atribución de las competencias.⁹⁰

⁸⁹ Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, según modificaciones introducidas por el Tratado de Ámsterdam. Tratado de Ámsterdam y versiones consolidadas de los Tratados de la Unión Europea y de la Comunidad Europea, Civitas, Madrid, 1998, p. 233

⁹⁰ Ricardo Alonso García, op. cit., p. 579.

3.4.4. Proporcionalidad.

El principio de proporcionalidad se refiere a la forma en que las instituciones comunitarias deben actuar en el ejercicio de sus competencias, y como señala Alonso García se trata de un criterio de intensidad.⁹¹

En la Comunicación de 27 de octubre de 1992 de la Comisión, se señala que el principio de proporcionalidad se dirige a evitar el exceso de reglamentación, es decir, que cuando las instituciones puedan elegir entre diferentes acciones en el ejercicio de una competencia que posea, debe escoger la que permita más libertad a los Estados miembros, a los particulares y a las empresas.⁹²

Por su parte, el artículo 5 del TCE en su último párrafo señala que ninguna acción de la Comunidad se excederá de lo necesario para alcanzar los objetivos del Tratado.

Esto se traduce en la práctica en que si las instituciones comunitarias deben ejercer una competencia, debe hacerlo preferiblemente a través de actos no vinculantes, por ejemplo emitir una recomendación en lugar de una directiva, o ésta en lugar de un reglamento. Siempre que sea posible los actos comunitarios dejarán el mayor margen de libertad de actuación a los Estados miembros.

3.5. La política comercial común.

Las esferas a las que se dirige concretamente la actividad de la UE de acuerdo a sus objetivos y por tanto sobre las que se ejercen las competencias comunitarias, se señalan en los Tratados constitutivos como políticas comunitarias. De ellas, es de interés a esta investigación la referida a la política comercial común, ya que permitirá desarrollar posteriormente el objetivo de delimitación de la adecuación del TLCUEM hacia el interior

⁹¹ Ibid. p. 589.

⁹² Ibid. p. 590.

de la parte europea y las repercusiones para la parte mexicana.

El significado de la política comercial común (PCC) debe buscarse, según Rozas, en la unión aduanera establecida por la Unión Europea, y que supone por una parte, la eliminación de los obstáculos a los intercambios entre los Estados miembros, y por otra, el establecimiento de una barrera común frente a los productos provenientes de terceros Estados.⁹³

Mientras la primera presenta una dimensión al interior de la UE y significa la supresión entre los Estados miembros de los derechos de aduana y restricciones cuantitativas a la entrada y salida de mercancías así como otras medidas de efecto equivalente, y la creación de un mercado interior, la segunda se proyecta al exterior de la UE y requiere de una política comercial común.

La política comercial común presenta dos facetas: la autónoma y la convencional. La autónoma es la que de forma unilateral adoptan las instituciones de la UE para defender los intereses de los Estados miembros frente a terceros, como son la política arancelaria, los regímenes de importaciones y exportaciones, las medidas de defensa comercial como las antidumping y antisubvenciones, y el conjunto de preferencias comerciales conocidas como Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) que otorga ventajas comerciales a terceros países en vías de desarrollo sin exigir reciprocidad.⁹⁴

Por su parte, la faceta convencional de la política comercial comunitaria incluye los acuerdos internacionales suscritos por la actual UE como son los multilaterales, bilaterales, los relativos a determinados productos básicos, y los acuerdos para el desarrollo recogidos en la Convención de Lomé.

Los acuerdos de Lomé fueron suscritos por las Comunidades con los países de África, Caribe y el Pacífico (países ACP) como una forma de relación especial con sus

⁹³ José Fernández Rozas, (ed.) Derecho del Comercio Internacional, Eurolex, Madrid, 1996, p. 104.

⁹⁴ Al respecto, cfr. A Nieto Solís sobre las facetas de la política comercial de la UE, op.cit, p. 148.

antiguas colonias, en los que se otorgan preferencias tales como eliminación total de aranceles para algunos productos industriales, programas de cooperación y ayuda para el desarrollo, y el Sistema de Estabilización de las Exportaciones (STABEX) para los productos agrícolas tropicales.⁹⁵

La delimitación de la competencia comunitaria en materia de política comercial se encuentra regulada por el TCE, que en su artículo 133 (antiguo 113) define que ésta se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas, las que deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

La PCC también incluye la aplicación de sanciones internacionales (boycott) a las que la Comunidad se adhirió en 1976 contra Rhodesia, Irán en 1980, Argentina y la URSS en 1982, e Irak en 1990.⁹⁶

3.5.1. Política Comercial Común y distribución de competencias en la UE.

Al constituir la política comercial común una competencia exclusiva de la Comunidad, supone, de acuerdo a Pérez de Nanclares, que los Estados pierden irreversiblemente toda prerrogativa de intervención, y "...excluye por tanto, toda competencia paralela de los Estados, así como cualquier tipo de potestad de sustitución."⁹⁷

No ha resultado tarea fácil para las instituciones comunitarias delimitar el campo de acción en el que pueden ejercer la política comercial común, o lo que es igual cuál es el ámbito de aplicación material de dicha política en lo relativo a los instrumentos que debe

⁹⁵ Para el funcionamiento de STABEX existe un presupuesto comunitario; cuando uno de los países ACP presenta una caída drástica de sus exportaciones de productos agrícolas tropicales, STABEX cubre financieramente esta reducción.

⁹⁶ Ralph H. Folsom. Op.cit. p. 227.

incluir como prerrogativa exclusiva comunitaria, ya que si bien los Estados miembros están interesados en aprovechar la mayor capacidad de negociación que implica actuar en bloque, por otra parte no están dispuestos a renunciar a utilizar individualmente diversos instrumentos de política comercial.

Si bien el artículo 133 del TCE describe una serie de instrumentos de política comercial que quedan bajo la competencia exclusiva de la Comunidad, esta descripción no agota todos los utilizados en la práctica comercial, lo que genera hasta la actualidad un debate en el seno de las instituciones comunitarias, especialmente entre el Consejo (intereses de los Gobiernos nacionales) y la Comisión (intereses comunitarios).

La solución se ha buscado en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia comunitario, que al ser el órgano encargado de la interpretación del acervo comunitario, ha ido delimitando el ámbito de aplicación del citado artículo 133, a través de la solución de los casos prácticos.

En la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades se observa en primer lugar la defensa de la exclusividad comunitaria. El Dictamen 1/75 señala que la política comercial prevista en el artículo 113 (actual 133) del TCE está concebida en la perspectiva del funcionamiento del mercado común para la defensa del interés global de la Comunidad, por lo que no es aceptable que exista una competencia de los Estados miembros paralela a la de la Comunidad en la esfera comunitaria ni en la internacional. Para el tribunal, admitir esto último equivaldría a aceptar que los Estados miembros puedan adoptar en sus relaciones con terceros países, posturas divergentes a las asumidas por la Comunidad, lo que quebrantaría la tarea de defensa del interés común.⁹⁸

Por su parte, en la sentencia emitida por el TJCE en el asunto Donckerwolke, se precisa aún más esta idea, al declarar que “la competencia en materia de política comercial, por efecto del artículo 113-1º ha sido transferida en su globalidad a la Comunidad.”⁹⁹

⁹⁷ José Martín y Pérez de Nancloares, op. cit., p. 153

⁹⁸ Ibid. p. 160. TJC, Dictamen 1/75 de 11 de noviembre de 1975.

⁹⁹ Ibid.

Pero en cuanto a los instrumentos que deben considerarse dentro de esta competencia exclusiva, es decir, el alcance de la PCC, es el Dictamen 1/78 de 4 de octubre de 1979 del TJCE el que se ha convertido en referencia obligada para posteriores pronunciamientos. En el mismo, a solicitud de la Comisión Europea, el Tribunal señala que la interpretación del artículo 113 (actual 133) del TCE no puede ser limitativa, sino amplia, "...que permita a la política comercial común adaptarse a la cambiante realidad de la regulación de los intercambios económicos internacionales." De este Dictamen se desprende que la enumeración de instrumentos de política comercial en el artículo 113 no es exhaustiva sino ejemplificativa.¹⁰⁰

A pesar de que el dictamen del tribunal comunitario tuvo gran trascendencia dada su concepción progresista que permite mayor flexibilidad en la interpretación del artículo 113 (actual 133 TCE) esta interpretación tan general ha obligado a que en los casos concretos deba hacer nuevos pronunciamientos sobre los instrumentos que deben considerarse de uso exclusivo de las instituciones comunitarias, por lo que no aportó una solución definitiva al debate.

La decisión del Tribunal comunitario de dar una interpretación amplia al artículo 113(actual 133) se mostró también en la Sentencia del TJC de 29 de marzo de 1990 en el asunto Chernobil, que destaca por añadir un nuevo elemento de análisis.

En este caso, la República Helénica presentó un recurso ante el Tribunal de Justicia solicitando la anulación del Reglamento 3985/87 aprobado por el Consejo con fundamento en el artículo 113 del TCE, en el que se fijaban medidas para la importación de los productos agrícolas originarios de terceros países que pudieran haber sido afectados por la contaminación radiactiva provocada por el accidente de Chernobil.

El gobierno griego argumentó que el objetivo del Reglamento impugnado era la

¹⁰⁰ Cfr. Luis González Alonso, Política Comercial y Relaciones Exteriores de la Unión Europea, Tecnos, Madrid, 1998, p. 113.

preservación de la salud de la población de los Estados miembros, lo que se encuentra previsto en los artículos del Tratado de la Comunidad Europea relativos a la protección del medio ambiente y con base en éstos debían haberse propuesto medidas, y no al amparo del artículo 113.

El Tribunal de Justicia sentenció que el Reglamento impugnado era válido como instrumento de política comercial, pues aunque se refiere a cuestiones relativas a la salud, constituye una regulación a los intercambios con terceros países con el fin de garantizar la unidad del mercado, por lo que debe considerarse dentro del ámbito de la política comercial común.

En un análisis de la sentencia referida, González Alonso señala que el Tribunal reconoce en ella una particular vis atractiva de la PCC cuando se combina con ella otro tema de interés esencial (como son salud y seguridad públicas, medio ambiente, conservación del patrimonio histórico, artístico y cultural) en los que los Estados miembros conservan ciertas competencias. Si el instrumento que se pretende aplicar tiene como fin inmediato garantizar la unidad del mercado, aún cuando venga acompañado de otros objetivos debe entenderse incluido dentro del ámbito de la PCC.¹⁰¹

La sentencia del caso Chernobil sirvió para impulsar la adopción de varios instrumentos sobre políticas específicas comunitarias, entre los que se puede mencionar los Reglamentos de control de las exportaciones de productos de doble uso, el relativo a exportación de bienes culturales, sobre medidas control de sustancias para la fabricación ilícita de estupefacientes y sustancias psicotrópicas.¹⁰²

En otros casos sin embargo, el juez comunitario ha dado una interpretación diferente sobre el ámbito de aplicación material de la política comercial común, que

¹⁰¹ Ibid.

¹⁰² Reglamento 3381 de 19 de diciembre de 1994 sobre control de las exportaciones de productos de doble uso. DOCE , 31.12.94, L367/1. Reglamento 3911 de 9 de diciembre de 1992 relativo a la exportación de bienes culturales. DOCE 31.12.92, L395/1. Reglamento 3677 relativo a las medidas que deben adoptarse para impedir el desvío de determinadas sustancias para fabricación ilícita de estupefacientes y sustancias psicotrópicas. DOCE 20.12.90, L357/1.

significan, de acuerdo a la expresión de Javier Roldán,¹⁰³ fracturas en la competencia exclusiva comunitaria. Tal es el caso de la jurisprudencia establecida en el asunto Bulk Oil, en el que deja ver que cuando las instituciones comunitarias no adopten efectivamente normas comunes, aún en sectores que han sido definidos dentro de la política comercial común, los Estados conservan la facultad de adoptar sus propias regulaciones, permitiendo así una competencia compartida en estos casos.¹⁰⁴

En el asunto Bulk Oil el Tribunal consideró que a pesar de existir un Reglamento de Exportaciones comunitario, Gran Bretaña no había violado la política comercial común al imponer medidas nacionales restrictivas a las exportaciones hacia Israel, porque el producto en cuestión (petróleo bruto) no se encontraba en la lista del mencionado reglamento.

Esta posibilidad se abre también para negociar con otros países u organismos internacionales; Folsom señala el ejemplo del Acuerdo Internacional sobre Energía de la OCDE que no es un acuerdo comunitario porque como en la década de los setentas no existía una efectiva política energética, fue suscrito por los estados miembros. En contraste, en esta misma década ya la Comunidad tenía claramente establecida su competencia relativa a los créditos a la exportación de bienes, por lo que el Acuerdo en la OCDE en esta área es exclusivamente comunitario.¹⁰⁵

Otros temas se sumaron a la polémica a raíz de la Declaración Final de la Ronda Uruguay, que incluyó como novedad, el Acuerdo Multilateral sobre el Comercio de Servicios (GATS) y el Acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) ya que debía definirse si servicios y propiedad intelectual relacionada con el comercio debía incluirse en la PCC.

El Consejo y el Parlamento Europeos, ante la presión de los Estados miembros, rechazaron la postura de la Comisión de que se suscribieran en el seno de la OMC los

¹⁰³ Citado por Nanclares, p. 168.

¹⁰⁴ Cfr. González Alonso op. cit., p. 129.

¹⁰⁵ Folsom. Op.cit. p. 249.

acuerdos referidos como parte de la PCC, y acudieron al Tribunal de Justicia Europeo para que dictaminara si la Comunidad tenía competencia para suscribir los acuerdos, a cuyo efecto, el Tribunal emitió el Dictamen 1/94 en el cual señala que la competencia exclusiva de la Comunidad en virtud del artículo 113 se refiere a las cuestiones relacionadas con el comercio de mercancías, pero que en lo relativo a los servicios y propiedad intelectual la competencia es compartida, excepto en lo referido a la prohibición para el despacho de mercancías piratas o con usurpación de marcas.¹⁰⁶

El Dictamen 1/94 ha sido muy criticado por la doctrina, al considerarlo contradictorio con relación a sus pronunciamientos anteriores que daban una interpretación amplia al artículo 113 del TCE en función de la realización de los fines comunitarios en materia comercial, señalándose además que este órgano poseía un acervo jurisprudencial suficiente para dar un paso de avance en la ampliación del concepto de la PCC otorgando competencia exclusiva a la Comunidad en los aspectos de servicios y propiedad intelectual.

Sin embargo, algunos autores han defendido con razón la postura del Tribunal comunitario al hacer notar que éste puede interpretar pero no crear normas que no tengan fundamento en los Tratados de la Unión, y que lo procedente es una revisión de estos instrumentos legales.¹⁰⁷

A los problemas prácticos que se suscitan en lo relativo interpretación del alcance material del artículo 113 del TCE debe añadirse que además de las competencias explícitas, existen las denominadas competencias externas implícitas basadas en la teoría denominada del paralelismo o in foro interno in foro externo, consistente en que además de la competencia expresamente atribuida a la Comunidad en el artículo 113 y 114 para celebrar acuerdos comerciales dicha competencia también se deriva de otras disposiciones del tratado y de los actos de las autoridades comunitarias en cumplimiento de dichas disposiciones. El fundamento es que si existe una competencia potencial de la Comunidad en el plano interno se entenderá que también podrá ejercitarse en las relaciones externas

¹⁰⁶ TJCE, Dictamen 1/94 de 15 de noviembre de 1994, Competencia de la Comunidad para celebrar acuerdos internacionales en materia de servicios y de protección de la propiedad intelectual.

¹⁰⁷ Cfr. González Alonso, op. Cit. P. 206.



cuando resulte necesario.¹⁰⁸

La tendencia que se observa dentro de la Unión Europea, a pesar de los esfuerzos realizados por la Comisión que ha avalado parcialmente el Tribunal de Justicia comunitario, no parece estar encaminada a la solución definitiva del complejo asunto del ámbito de aplicación material de la PCC, por el contrario los Estados, con el pretexto de exigir una mayor transparencia y democracia en el desarrollo de negociaciones con terceros países, reclaman mayor participación en dichos procesos.

De acuerdo a las modificaciones realizadas por el Tratado de Niza al artículo 133 del Tratado de la Comunidades Europeas, el mismo quedó redactado como sigue:

Artículo 133.¹⁰⁹

1. La política comercial se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, **la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización**, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y, entre ellas, las que deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

2. Para la ejecución de esta política comercial común, la Comisión presentará propuestas al Consejo.

3. En el caso de que deban negociarse acuerdos con uno o varios Estados u organizaciones internacionales, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará para iniciar las negociaciones necesarias. **Corresponderá al Consejo y a la Comisión velar porque los acuerdos negociados sean compatibles con las políticas y normas internas de la comunidad.**

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirle. **La Comisión informará periódicamente al Comité especial sobre la marcha de las negociaciones .**

Serán aplicables las disposiciones pertinentes del artículo 300.

4. En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada.

5. Lo dispuesto en los apartados 1 a 4 se aplicará así mismo a la negociación y a la celebración de acuerdos en los ámbitos del comercio de servicios y de los aspectos comerciales de

¹⁰⁸ En el Dictamen 1/76 del TJCE aboga por la existencia de competencias de la Comunidad para actuar en el plano externo respecto de aquellas en la que la misma dispone de competencias para actuar en el plano interno. Cfr. Nanclares, op. cit., pp. 172-173.

¹⁰⁹ Lo realzado en negritas corresponde a las modificaciones que introdujo el Tratado de Niza de 10 de enero de 2001.

la propiedad intelectual, en la medida en que dichos acuerdos no están contemplados en dichos apartados y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 6.

No obstante lo dispuesto en el apartado 4, el Consejo decidirá por unanimidad sobre la negociación y la celebración de un acuerdo en uno de los ámbitos contemplados en el párrafo primero cuando dicho acuerdo contenga disposiciones para las que se requiera la unanimidad para la adopción de normas internas o cuando tal acuerdo se refiera a un ámbito en el que la Comunidad todavía no haya ejercido, mediante la adopción de normas internas, sus competencias en virtud del presente Tratado.

El Consejo decidirá por unanimidad sobre la negociación y la celebración de un acuerdo de carácter horizontal siempre que también se refiera al párrafo precedente o al párrafo segundo del apartado 6.

Lo dispuesto en el presente apartado no afectará al derecho de los Estados miembros de mantener y celebrar acuerdos con terceros países u organizaciones internacionales, siempre y cuando dichos acuerdos respeten el Derecho comunitario y los demás acuerdos internacionales pertinentes.

6. El Consejo no podrá celebrar un acuerdo si incluyen disposiciones que excedan de las competencias internas de la Comunidad, en particular por tener como consecuencia una armonización de las disposiciones legales o reglamentarias de los Estados miembros en un ámbito en que el presente Tratado excluya dicha armonización.

Al respecto, y no obstante lo dispuesto en el párrafo primero del apartado 5, los acuerdos en el ámbito del comercio de los servicios culturales y audiovisuales, de los servicios de educación, así como de los servicios sociales y de salud humana serán competencia compartida entre la Comunidad y sus Estados miembros. Por consiguiente, la negociación de tales acuerdos exigirá, además de una decisión comunitaria adoptada de conformidad con las disposiciones pertinentes del artículo 300, el común acuerdo de los Estados miembros. Los acuerdos negociados de esta forma serán celebrados conjuntamente por la Comunidad y por los Estados miembros.

La negociación y la celebración de acuerdos internacionales en el ámbito de los transportes seguirán sujetas a las disposiciones del título V y del artículo 300.

7. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo primero del apartado 6, el Consejo, por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, podrá hacer extensiva la aplicación de los apartados 1 a 4 a las negociaciones y acuerdos internacionales relativos a la propiedad intelectual, en la medida en que no estén contemplados en el apartado 5.

De la lectura del artículo 133 después de las últimas modificaciones, destacan varios aspectos:

En primer lugar, pese a los esfuerzos dirigidos fundamentalmente por la Comisión Europea, en el apartado 1 se mantienen los mismos instrumentos de política comercial común señalados por el Tratado de Roma, sin que se hayan incorporado los temas de

inversiones, servicios y propiedad intelectual, que continúan por tanto como competencias compartidas.

En este sentido, el apartado 5 (que introdujo el Tratado de Amsterdam) no constituye una ampliación del ámbito de aplicación material de la política comercial común, porque requiere el análisis caso por caso de los Estados miembros representados en el Consejo y la decisión unánime de éste para negociar sobre servicios y propiedad intelectual.

En segundo lugar, se enfatiza la obligación de la Comisión de dar cuenta de las negociaciones que realice, en respuesta a la demanda de los Estados de una mayor transparencia y democracia en el desarrollo de negociaciones, expresada en la Conferencia Intergubernamental que precedió al Tratado de Niza; en el último párrafo del apartado 5 se reafirma el derecho de los Estados a mantener y celebrar acuerdos con terceros países u organizaciones internacionales; en el apartado 6 se prohíbe expresamente al Consejo realizar acuerdos que excedan las competencias comunitarias. En los tres casos, que son de reciente incorporación, no se observa un consenso entre los Estados miembros tendiente a ampliar el ámbito de actuación comunitaria, sino lo contrario.

Por último, lejos de añadirse nuevos instrumentos a la política comercial común, en el mismo apartado 6 se excluyen de la competencia exclusiva comunitaria los relacionados con servicios de salud y educación.

De todo lo anterior puede colegirse que las modificaciones que introdujo el Tratado de Niza al artículo 133 no reflejan una tendencia a la ampliación de las competencias comunitarias, por el contrario se percibe una defensa más acentuada por parte de los Estados miembros de que éstas sean compartidas y en algunos casos de mantener totalmente el poder de decisión.

Puede destacarse además que si desde sus inicios el artículo 133 del Tratado de la CE no definió con toda claridad los instrumentos de política comercial que quedan bajo la

potestad exclusiva comunitaria, las soluciones vía la jurisprudencia del TJC son limitadas por cuanto se trata de soluciones casuísticas, y el Tribunal puede interpretar pero no extender el contenido material de la PCC más allá de lo que establecen los Tratados constitutivos.

Como se ha señalado hasta aquí, el ámbito material de aplicación de la Política Comercial Común se encuentra afectado por la distribución de competencias que existe al interior de la actual Unión Europea en tres direcciones fundamentales

En las áreas donde existe competencia exclusiva comunitaria quedan dentro de la PCC, pero incluso en éstas, cuando no se ha definido efectivamente mediante un acto institucional comunitario queda la posibilidad de que los estados miembros mantengan su competencia para reglamentar y para negociar, y por último, en las áreas donde existe competencia compartida, no pueden ser suscritos por la Comunidad sin la aprobación de los estados miembros.

Si en la negociación de instrumentos internacionales uno de los principales objetivos que se busca asegurar es que cada parte pueda por sí misma garantizar el cumplimiento de sus compromisos, el problema de la distribución de competencias le resta seguridad jurídica a los contraídos por las instituciones comunitarias, pues, habiéndose suscrito un acuerdo con la Comunidad, su aplicación práctica puede llevar a la intervención de los estados miembros generando conflictos que deban ser sometidos al TJC, haciendo más complejas las relaciones con este bloque regional.

3.6. El derecho comunitario frente a los tratados internacionales.

El artículo 281 (antiguo artículo 210) del TCE reconoce la personalidad jurídica de la Comunidad, lo que la capacita para contraer derechos y obligaciones frente a terceros.

En ejercicio de dicha capacidad, puede celebrar tratados internacionales con otros Estados y organizaciones internacionales dentro de los límites de las competencias que le han otorgado los Estados miembros, mismas que se encuentran plasmadas en el tratado

constitutivo con las modificaciones que introdujeron los tratados posteriores.

En este sentido, el artículo 300 (antiguo art. 228) del TCE establece un procedimiento general para la celebración de tratados internacionales, en el cual cada institución comunitaria tiene delimitada su competencia:¹¹⁰

La Comisión posee la facultad de iniciativa y gestión, debiendo presentar recomendaciones al Consejo para que éste último la autorice a iniciar las negociaciones necesarias. En la realización de las negociaciones la Comisión es asistida por comités especiales que designa el Consejo y debe adecuarse a las directrices que éste pueda marcarle.

El Consejo es el que tiene el mayor control pues autoriza el inicio de las negociaciones, se mantiene al tanto del desarrollo de las mismas, y es el que decide si en definitiva se celebra el tratado en base a la propuesta de la Comisión.

El Parlamento posee una participación limitada en el procedimiento, pues el Consejo debe solicitarle un dictamen antes de decidir, pero si no lo emite en el plazo que éste le establezca, se toma la decisión sin su dictamen, además, el artículo 300 establece que no será necesario este requisito para los acuerdos que se celebren a tenor del artículo 133, es decir los de carácter comercial, pero cuando el tratado constituya una asociación, cree un marco institucional específico al organizar procedimientos de cooperación, o tenga implicaciones presupuestarias importantes para la Comunidad, o impliquen la modificación de un acto aprobado con arreglo al artículo 251¹¹¹, se requiere un dictamen conforme del Parlamento.

En el propio artículo 300 se señala la posibilidad de que el Consejo, la Comisión o un Estado miembro, solicite el dictamen del Tribunal de Justicia sobre la compatibilidad de

¹¹⁰ Los tratados constitutivos de la CECA y de CEEA (EURATOM) no contienen un procedimiento completo para la celebración de los tratados internacionales.

¹¹¹ El artículo 251 del TCE establece el procedimiento de codecisión, por lo que se refiere a actos aprobados con el requisito de la participación conjunta de las instituciones.

cualquier acuerdo previsto con las disposiciones del TCE; si el dictamen es negativo, el acuerdo no podrá entrar en vigor a menos que se apruebe la modificación del TCE, según el procedimiento establecido en el artículo 48 del Tratado de la Unión Europea.

Para la celebración de los Tratados de libre comercio, resultan de especial aplicación los artículos 310 y 133 del TCE. El artículo 310 (antiguo 238) autoriza a la Comunidad para celebrar con uno o varios Estados o con organizaciones internacionales, acuerdos que establezcan una asociación que entrañe derechos y obligaciones recíprocas, acciones comunes y procedimientos particulares.

Por su parte, el artículo 133 (antiguo artículo 113) que define la política comercial común establece que los acuerdos internacionales en esta materia se regirán en lo pertinente por el artículo 300. En los Tratados de Ámsterdam y Niza se le hicieron modificaciones que no contradicen los principios del procedimiento general, sino que hacen precisiones sobre la distribución de competencias entre las instituciones, y entre éstas y los Estados miembros

112

El TCE no señala las formalidades necesarias para que el tratado internacional se integre al derecho comunitario, sólo establece que si se celebra de acuerdo a las condiciones mencionadas en el referido artículo 300, será vinculante para las instituciones de la Comunidad y para los Estados miembros.

En la práctica, el consentimiento de la Comunidad para concluir el tratado se materializa en la emisión de un reglamento o una decisión del Consejo que se publica en el Diario Oficial de las Comunidades y que al entrar en vigor se considera parte integrante del acervo comunitario.

En cuanto a la jerarquía de los tratados internacionales en el derecho comunitario, éstos poseen un rango inferior en relación a los tratados constitutivos y un nivel jerárquico

¹¹² Vid. *Supra*, p. 64 en el que aparece el texto íntegro del artículo 133 de acuerdo a las modificaciones introducidas hasta el Tratado de Niza.

superior con respecto a las normas del derecho derivado.

En primer lugar se encuentran los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas; al respecto, en el Dictamen 1/75 de 11 de noviembre de 1975, el Tribunal de Justicia proclamó que los tratados internacionales que vinculen a la Comunidad, son celebrados en cumplimiento de los tratados constitutivos, los cuales fijan la competencia de las instituciones para su celebración, el procedimiento que se observará, y los parámetros dentro de los cuales se celebrarán los mismos, por tanto los tratados constitutivos tienen primacía sobre los internacionales, y estos últimos no podrán contravenir las disposiciones de los primeros.¹¹³

En segundo lugar se encuentran los tratados internacionales, los que según el Tribunal de Justicia tienen primacía sobre los actos de las instituciones comunitarias, las que al tomar medidas posteriores, no pueden contradecir su alcance y términos.¹¹⁴

En tercer orden se encuentra el derecho derivado, compuesto como se ha señalado anteriormente por los actos de las instituciones comunitarias que adoptan la forma de reglamento, directiva, decisión, dictamen y recomendación.¹¹⁵

Con relación al derecho interno de los Estados miembros, a través del principio de primacía se garantiza que una vez integrados al derecho comunitario, los tratados internacionales tengan aplicación sobre las normas nacionales.

La distribución de competencias entre las instituciones, y entre éstas y los Estados miembros, afecta dos aspectos importantes de la celebración de los tratados internacionales: uno referido a la representación de las Comunidades, y otro relativo al efecto vinculante de dichos tratados.

¹¹³ Cfr. Angel Chueca Sancho, "La aplicación de los acuerdos internacionales en el orden jurídico comunitario", en Acción Exterior de la UE y Comunidad Internacional, Coedición de la Universidad Carlos III de Madrid y Boletín Oficial del Estado, Madrid, 1998, p. 301.

¹¹⁴ Cfr. Sentencia en el caso Schroeder de 7 de febrero de 1973. Ibid. p. 302.

¹¹⁵ Vid. Supra, p. 49. Características del derecho Comunitario.

Cuando el acuerdo internacional es referido a materias que son de competencia exclusiva comunitaria, tanto la representación como el efecto vinculante del mismo recae en las instituciones comunitarias directamente.

Tanto el procedimiento general establecido en el artículo 300, como el del artículo 133 sobre política comercial, ambos del TCE, señalan que de las instituciones comunitarias, la Comisión es la encargada de representar a la Comunidad en las negociaciones de los tratados internacionales.

El efecto vinculante del acuerdo ha sido confirmado por el Tribunal de Justicia al expresar que los acuerdos concluidos por una institución comunitaria se entienden concluidos por la Comunidad en su conjunto; y al entrar en vigor pasan a formar parte del derecho comunitario. De acuerdo al artículo 300 del TCE el acuerdo obliga a la Comunidad y a los estados miembros.¹¹⁶

Una situación diferente se presenta cuando el acuerdo internacional es de los denominados mixtos, que tratan sobre asuntos que son de competencia compartida entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros, y en los cuales estos últimos deben expresar su consentimiento.

En este último caso el tribunal de Justicia ha señalado que la participación de los Estados miembros en el proceso de celebración de un acuerdo no debe obstaculizar la necesaria unidad de representación internacional de la Comunidad, ya que el reparto de competencias es una cuestión previa, que debe resolverse al interior del sistema comunitario bajo el principio de cooperación, de forma que se garantice dicha unidad.

Este razonamiento, repetido en varias ocasiones por el Tribunal de Justicia, se encuentra desarrollado con amplitud en el dictamen emitido en ocasión de los Acuerdos de

¹¹⁶ Con relación a los pronunciamientos del TJC en este sentido, cfr. Antoni Pigrau Solé, "La Responsabilidad Internacional de la Comunidad Europea." en Acción Exterior de la Unión Europea y Comunidad Internacional, pp. 180-181.

la OMC, en el cual se pronuncia por una competencia compartida en materia de servicios y propiedad intelectual, pero enfatiza la necesidad de la cooperación entre los estados miembros y las instituciones comunitarias para no afectar la unidad de acción de la Comunidad.¹¹⁷

Sin embargo, la cooperación no siempre se logra en la práctica, por lo que se aprecian soluciones diferentes del Tribunal en la celebración de tratados internacionales y en especial en la participación de la Comunidad en organizaciones internacionales. Un ejemplo de esta diversidad de soluciones puede apreciarse en la participación de la Comunidad en el seno de la OMC.¹¹⁸

El Tribunal de Justicia, en interés de los terceros que son parte en un acuerdo con la Comunidad, se ha visto obligado a precisar, como señala Pigrau Solé "...los destinatarios de cada obligación concreta..." buscando "...fórmulas que establezcan con claridad en qué casos es la Comunidad la obligada y en qué otros lo son los Estados miembros."¹¹⁹

Este autor ofrece varios ejemplos prácticos:

- Acuerdos de Lomé II en 1980: En el propio texto del acuerdo se especifica a quien corresponde el cumplimiento de las distintas obligaciones.
- Acuerdo de Asociación entre la Comunidad y Grecia en 1961: Se hacen las aclaraciones en un texto distinto al margen del acuerdo.
- Adhesión a la FAO: Se emitió una Declaración sobre el alcance de las competencias de la Comunidad.

Como puede apreciarse, la distribución de competencias afecta la certidumbre de los tratados internacionales que suscribe la Comunidad con terceros países u organizaciones, en aquellos temas que son de competencia compartida entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros; en el caso de los acuerdos comerciales, se vienen a adicionar las

¹¹⁷ Cfr. Dictamen del TJCE 1/94 de 15.11.94. Competencia de la Comunidad para celebrar acuerdos internacionales en materia de servicios y propiedad intelectual.

¹¹⁸ Sobre esto último, puede confrontarse a Romualdo Bermejo y Laura San Martín, "La Comunidad Europea y la organización Mundial de Comercio (OMC)", en Acción Exterior de la Unión Europea, pp. 515-543.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

indefiniciones del artículo 133, que obligan en múltiples ocasiones a acudir al Tribunal de Justicia para que éste delimite si una medida comercial se encuentra comprendida dentro de las facultades comunitarias o si se trata de una potestad compartida.

3.7. Presente y futuro de la Unión Europea.

A pesar de las dificultades que ha tenido que enfrentar la integración europea, como son las diferencias de intereses y criterios que se dan entre sus miembros reflejadas más de una vez en los enfrentamientos entre la Comisión y el Consejo, ha prevalecido el interés político de avanzar en el proceso de integración, y la prueba más elocuente es que se encuentra ya enfrascada en la consolidación de la unión económica y monetaria.

En el presente de la Unión Europea destacan tres aspectos que repercutirán con fuerza en su proyección futura: la instauración de la moneda única, las nuevas construcciones en materia de política exterior, y la inminente ampliación de sus miembros.

Para la instauración de la unión económica y monetaria, en diciembre de 1989 el Consejo Europeo (sin el voto de Gran Bretaña)¹²⁰ aprobó un programa concreto que señalaba tres etapas. La primera iniciaría el 1ro de julio de 1990 con el objetivo de ampliar la influencia y el poder del Comité de Gobernadores de Bancos Centrales en los asuntos monetarios, y lograr una mayor coordinación y convergencia en las políticas económicas de los Estados miembros. La segunda etapa se acordó que comenzaría en enero de 1994 con el fin de crear un sistema bancario centralizado, pero con el funcionamiento de las monedas nacionales. La tercera etapa debía implementarse a más tardar en enero de 1999 y con un mínimo de siete países con vistas a reemplazar las monedas nacionales por una moneda única, el EURO, manejada por un Banco Central Europeo.¹²¹

En enero de 2001 doce Estados miembros adoptaron el euro como moneda única,

¹¹⁹ Pigrau Solé, op. cit, p. 184.

¹²⁰ Gran Bretaña había propuesto un proyecto alternativo denominado "hard ECU" que preveía mantener las monedas nacionales, pero insertando el ECU duro como competidor de cada una de ellas, y el mercado decidiría cual moneda sería preferida. Ibid. P. 165.

pues Gran Bretaña, Dinamarca y Suecia decidieron por voluntad propia conservar sus monedas nacionales. Cuatro Estados no miembros también la usarán vía la lira italiana: San Marino, El Vaticano, Mónaco y Andorra. La introducción del euro también incluye a los catorce países ex colonias francesas africanas que utilizan el franco CFA, y la República de Comores, que utiliza el franco de las Comores, así como los tres territorios franceses ultramarinos del Pacífico que usan el franco del Pacífico. Estos francos franceses especiales subsisten y no son reemplazados totalmente por el euro.¹²²

Como puede apreciarse, el euro se convierte en la moneda de más extensa utilización en el mundo, más si se tiene en cuenta que los doce países aceptados como candidatos a ingresar en la Unión Europea lo adoptarán también cuando cumplan con los criterios de convergencia establecidos en Maastricht para participar en esta fase de la integración.¹²³

El establecimiento de la moneda única representa un salto cualitativo en la integración europea al depositarse en una entidad supranacional (Banco Central Europeo) facultades que tradicionalmente se han señalado como atributos soberanos de los Estados nacionales, lo que convierte la política monetaria en la más exclusiva de las potestades comunitarias.

Para Francesc Granell el euro significa una verdadera pérdida de soberanía de los Estados miembros a favor de la Unión, ya que implica la renuncia de éstos a dirigir sus políticas monetarias, que ahora será del Banco Central Europeo, o a usar el arma de la revaluación o devaluación como instrumentos de política económica. Los Estados conservan algún margen de maniobra pero muy limitado y controlado. Esta centralización “...evita políticas presupuestarias y estructurales excesivamente dispares, lo que podría repercutir en tipos de inflación muy diferentes que desencadenarían alteraciones en la

¹²¹ Ibid.

¹²² Francesc Granell; “Los retos del euro frente a la escena internacional” en Las Relaciones Exteriores de la Unión Europea; Joaquín Roy y Roberto Domínguez (coordinadores); p. 89.

¹²³ Los criterios fundamentales para entrar en la moneda única consisten en mantener determinados niveles de inflación, tipo de cambio, deuda externa y moneda estable.

capacidad competitiva de las economías integradas en la eurozona.»¹²⁴

Para los ciudadanos de la Unión tendrá un impacto directo en cuanto a la elevación del nivel de vida, ya que esta armonización de las políticas monetarias y la circulación de la moneda única propiciará que se equilibre el poder adquisitivo que hasta ahora ha presentado diferencias a veces significativas entre los países miembros. Con el euro tanto España, como Francia, por ejemplo, tendrán que mantener niveles similares de inflación, estabilidad monetaria, deuda externa, lo que se reflejará en mejores posibilidades para la satisfacción de las necesidades de los ciudadanos tanto de uno como de otro país, lo que no sucede actualmente.

Respecto a la política exterior de la Unión Europea, se observa una tendencia a asumir un papel más activo en las relaciones internacionales. Como señala Enrique Barón, mientras duró la guerra fría entre Estados Unidos y el bloque liderado por la URSS, Europa se mantuvo como una especie de paraguas sobre el que pasaba dicha confrontación, pero el contexto actual requiere de un contrapeso al poderío estadounidense que Europa debe asumir.¹²⁵

La desaparición de la URSS y el Pacto de Varsovia, la caída del muro de Berlín, los sucesos en la ex Yugoslavia, la guerra del Golfo, entre otros, reflejan la necesidad de que Europa, “como único pilar estable del continente”, retome su importancia y participe más activamente como mediador en los conflictos regionales, en el impulso del comercio internacional y en la cooperación para el desarrollo con democracia.¹²⁶

Una muestra de que la Unión Europea se prepara para intervenir en la gestión de las crisis con una posición independiente de Estados Unidos, es la construcción de la Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD) que Javier Solana califica como “una contribución esencial a la dimensión política del proyecto europeo al dotar a la PESC de los

¹²⁴ Francesc Granell; op. cit., p. 88.

¹²⁵ Enrique Barón; “Europa y lo Universal”; en Joaquín Roy y Roberto Domínguez (coordinadores) op.cit., pp. 19-20.

¹²⁶ Ibid.

instrumentos necesarios para ser verdaderamente operativa y eficaz.”¹²⁷

La Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) se planteó dentro de sus objetivos la defensa de los valores e intereses fundamentales comunes de la Unión, de su independencia y su integridad, de conformidad con los principios de la Carta de la ONU; el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales; promoción de la democracia, el estado de derecho, el respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales; la solidaridad política, por la que los Estados miembros se comprometen a apoyar activamente y sin reservas la PESC, con espíritu de lealtad y solidaridad mutuas.¹²⁸

Como parte de la PESC, los principios de la Política Europea de Seguridad y Defensa fueron definidos por el Consejo Europeo de Colonia en junio de 1999, mientras los Consejos Europeos de Helsinki (dic/99) y Niza (dic/2000) fijaron las modalidades que ésta adoptaría y desarrollaron los principios. Su objetivo principal es dotar a la Unión Europea de la capacidad de realizar operaciones militares para intervenir en las crisis, las que pueden adoptar la forma de operaciones humanitarias, mantenimiento de la paz incluso a través de su imposición con fuerzas de combate.¹²⁹

De acuerdo a lo que señala Solana, la PESD no pretende crear un ejército ni competir con la OTAN, que seguirá siendo la piedra angular de la defensa colectiva europea, sino generar capacidades adicionales que puedan servir de refuerzo a esta última, por lo que las operaciones de la PESD sólo entrarían en acción cuando la OTAN no se encuentre involucrada. El objetivo fundamental de la PESD es el de contribuir a la paz.¹³⁰

Por último, la Unión Europea prepara una nueva ampliación en el número de sus miembros, donde la mayoría de los candidatos son países del antiguo bloque socialista. En 1991 la Comunidad suscribió acuerdos de asociación con Polonia, Hungría y la entonces Checoslovaquia que contemplaron un periodo de transición de 10 años para ser miembros

¹²⁷ Javier Solana, “La Política Europea de Seguridad y Defensa. La Unión preparada para contribuir a la gestión de crisis y a la paz.”, en Joaquín Roy y Roberto Domínguez (coordinadores) op.cit., p.31

¹²⁸ Ibid.

¹²⁹ Ibid.

de la Unión Europea. Acuerdos similares se firmaron con Rumania, Bulgaria, Eslovenia, Estonia, Lituania y Latvia.¹³¹

En 1993 el Consejo Europeo estableció los siguientes criterios para evaluar la entrada de estos países como miembros:

1. establecer democracias basadas un estado de derecho, derechos humanos y protección de las minorías.
2. establecer economías de mercado.
3. establecer un total compromiso con la unión política, económica, y monetaria.¹³²

En 1997, por recomendación de la Comisión, la Unión Europea acordó iniciar formalmente las negociaciones para la entrada como miembros de Chipre, Estonia, Eslovenia, Polonia, Hungría y República Checa. Los demás países conforman un segundo grupo que se decidirá la negociación de su entrada en un plazo posterior.¹³³

En el Consejo Europeo de Barcelona (2002) participaron como candidatos 13 países, entre los que se encuentran, además de los seis mencionados: Letonia, Lituania, Eslovaquia, Maltha, Bulgaria, Rumania y Turquía.

A medida que los candidatos cumplan con los parámetros establecidos se convertirán en miembros de la Unión Europea, por lo que en un futuro llegarán a ser 28 los Estados que conformen este bloque regional, lo que expandirá considerablemente su influencia en el mundo en virtud de su crecimiento en términos de extensión territorial, población, mercado, pero implicará también una mayor diversidad cultural, ideológica, política y una mayor complejidad para lograr consensos en el seno de las instituciones comunitarias.

¹³⁰ Ibid.

¹³¹ Ralph H. Folsom; op.cit., p. 21

¹³² Ibid.

¹³³ Ibid.

Ante las perspectivas que generan todos estos cambios, además del resto de las tareas que debe cumplir el proceso de integración, se plantea la necesidad de realizar cambios estructurales que disminuyan el funcionalismo, y ya se habla de una Constitución Europea.

En tal sentido también se proponen cambios en las funciones de la Comisión y el Consejo, en los que la primera se convertiría en el gobierno de la Unión y el Consejo en una especie de Senado, el Parlamento sería el poder legislativo absoluto y el tribunal comunitario sería la instancia de apelación de los tribunales nacionales.

En este contexto, la participación del Comité de las Regiones en la vida comunitaria debe reforzarse. Con los miembros actuales, dentro de la Unión Europea la región más rica lo es seis veces más que la región más pobre, por tal razón, desde el Acta Única Europea se planteó la necesidad de una mayor cohesión económica y social a través de la instrumentación de políticas regionales. La futura ampliación de los Estados miembros supone una tarea de primer orden del Comité, que por una parte representa la mayor diversidad dentro de la integración, y por otra está llamado a trabajar en apoyo de las instituciones para lograr la cohesión a la que instó el Acta Única.¹³⁴

¹³⁴ La Unión Europea y México; documento de la Delegación de la Comisión Europea en México, 1996; p.9.

CAPÍTULO 4. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

**“El pueblo que quiere morir, vende a un solo
pueblo, y el que quiere salvarse vende a más de uno.”
“El pueblo que quiera ser libre, sea libre en negocios.”**

José Martí.

Obras Completas, Vol II.

La Habana; 1964; p. 209.

4.1. Antecedentes de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea a partir de la década de los setentas.

Las relaciones formales entre México y la UE se han ido modificando a la par de los cambios económicos y políticos a nivel internacional y han evolucionado desde una política de ayuda y cooperación hacia una relación de intercambio económico, político y comercial más amplia.

4.1. 1. Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial de 1975.

El 15 de julio de 1975, en Bruselas, Bélgica, el secretario de relaciones exteriores de México, Emilio O. Rabasa, firmó a nombre y en representación del gobierno mexicano el Acuerdo con la entonces Comunidad Económica Europea, representada por el Presidente del Consejo de las Comunidades, señor Mariano Rumor, Ministro de Relaciones Exteriores de Italia y por el señor Francisco Javier Ortoli, Presidente de la Comisión de la Comunidad.

El Acuerdo contaba con 13 artículos y en su parte declaratoria enunciaba como principales objetivos desarrollar y equilibrar el comercio recíproco y ampliar la cooperación comercial y económica entre ambas partes. Así mismo buscaba un incremento en el intercambio comercial que en ese momento era desfavorable para México (con un déficit de 750 millones de dólares en el conjunto del comercio bilateral con los Estados miembros) y diversificar las exportaciones. El Acuerdo contemplaba por primera vez el establecimiento de una cooperación económica y no un mero trato comercial, alentando las inversiones y las transferencias de tecnología. También estaban previstos contactos periódicos entre empresarios de los Estados Miembros y México, con el fin de buscar campos propicios para la inversión y el incremento del comercio. Se incluyó en el acuerdo una cláusula evolutiva que hacía que este instrumento fuera dinámico y se mantuviera siempre actualizado, creándose una Comisión Mixta que debía reunirse cuando menos una vez al año.

Este acuerdo constituyó un marco jurídico que por su naturaleza instauró las bases de una relación de cooperación económica con posibilidades amplias de desarrollo entre ambas partes. Constituía el medio idóneo para desarrollar las coinversiones y la transferencia de tecnología que pretendía desarrollar nuevas líneas de producción para el mercado europeo ya que el gobierno de México buscaba ampliar y diversificar sus exportaciones.

Tanto México como la Comunidad deseaban establecer un marco jurídico que impulsara la relación económica y comercial entre ambas partes. Por su parte, México, en una política de diversificación y ampliación de sus exportaciones buscó vincularse con varios países del orbe mientras la Comunidad en un deseo por expandir sus relaciones económicas firmó varios acuerdos de este tipo con países latinoamericanos.

En ese entonces, México era contemplado en el Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad y se situaba alrededor del décimo lugar en la lista de los países beneficiarios.

Cabe señalar que el artículo 1 del Acuerdo declara que se “establecerá y promoverá la cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes”. En varios artículos se hace referencia a los intereses de ambas partes sin definir cuales eran estos intereses a diferencia, como veremos después, del Acuerdo que se firma en 1991 que enuncia y desarrolla cada sector, además de dejar abiertas otras posibilidades.

El Acuerdo tiene dos artículos importantes que son los que lo definen: el artículo 2 enumera los temas en los cuales las partes contratantes se conceden el trato de nación más favorecida y se excluyen las ventajas concedidas por las partes contratantes a países limítrofes, o países donde se vaya a aplicar una unión aduanera, o países de América Latina o del Caribe. Si bien la primera parte del artículo 2 establece una amplia aplicación de la cláusula de nación más favorecida, la segunda parte restringe la aplicación de dicha cláusula, excluyendo las zonas naturales de comercio de ambas partes.

Así mismo el artículo 6 establece una Comisión Mixta que tiene la facultad de vigilar el buen funcionamiento del Acuerdo y formular recomendaciones para tal efecto, elaborando un esquema interior, un programa de trabajo y creando subcomisiones para que la asistan. Siendo un Acuerdo escueto, comparado con el firmado en 1991, la creación de una Comisión Mixta y de una cláusula evolutiva (artículo 12) dejan ver que se trataba de un acuerdo muy abierto, poco preciso y mas que un instrumento que resumía una relación, abría los caminos institucionales para que esta relación se enriqueciera con las limitaciones que marcaban el contexto internacional de ese momento.

Uno de los factores importantes que impulsaron a México a diversificar sus relaciones con el exterior y concretar el Acuerdo con la Comunidad, fue el principio del agotamiento del modelo económico mexicano. Desde mediados de los cincuenta creció de manera sostenida a una tasa superior al 6%, al mismo tiempo que la tasa de inflación anual (3.4%) se asemejaba bastante a la de los países desarrollados que constituyeron sus principales mercados. La paridad cambiaria se mantenía inalterada desde 1954. La participación de las manufacturas en el Producto Interno Bruto, que había pasado del 16.4% en 1936 al 21.2% en 1953, llegó para 1967 al 26.5%.

Sin embargo, para fines de los sesenta, los principales límites del modelo de desarrollo centrado en la sustitución de importaciones se hicieron evidentes. El sector externo de la economía mexicana, punto directo de contacto entre la política económica interna y el escenario internacional, es uno de los más claramente afectados. Las vinculaciones internacionales de México con una consecuente búsqueda de nuevos mercados y socios comerciales se convirtieron en una dimensión crecientemente importante para el nuevo modelo de desarrollo que empezó a aplicarse a partir de los años setentas

La Comunidad por su parte diversifica sus relaciones hacia América Latina. De hecho México es el tercer país latinoamericano con quien firma un acuerdo de este tipo, después de Paraguay y Argentina, entre otras razones, porque la economía tenía un crecimiento del Producto Interno Bruto considerable y era el país económica y

políticamente más estable de Latinoamérica. Es justamente en la década de los setentas que se difunde la expresión del “milagro mexicano”.

4.1.2. El Acuerdo Marco de Cooperación de 1991.

El Acuerdo de 1975, aunque logró un incremento en las relaciones entre las partes, se centró fundamentalmente en las relaciones comerciales y la cooperación en este mismo ámbito.

En 1991 se suscribió el Acuerdo Marco de Cooperación , que en sus dos primeros artículos señala los objetivos que pretende cumplimentar.

En el artículo 1 se estableció el compromiso de las Partes de lograr beneficios recíprocos en el contexto de la cooperación comercial, inversiones, finanzas y tecnología, teniendo en cuenta la condición de México de país en vías de desarrollo.

Por su parte el artículo 2 señala los objetivos y las áreas fundamentales de la cooperación económica.

El Capítulo I del Acuerdo establece los términos de la cooperación económica entre las instituciones financieras, apoyo a la pequeña y mediana industria de México, fomento de la inversión extranjera, realización de coinversiones de interés mutuo, principalmente entre las pequeñas y medianas empresas; cooperación en materia de normas, para reducir las diferencias en los campos de metrología, normalización y certificación a través del uso de normas y de sistemas de certificación compatibles.

En el Capítulo II se establecen las regulaciones para la cooperación comercial, en cuanto al fortalecimiento, expansión y diversificación del comercio, realización de consultas sobre posibles diferencias que pudieran surgir, cooperación entre las partes en materia de medidas antidumping y antisubvenciones, entre otras.

El Acuerdo también previó la cooperación científica y técnica, en minería, formación de recursos humanos, pesca, información y telecomunicaciones, salud pública, lucha contra el narcotráfico, sector energético, turismo, protección del medio ambiente, y capacitación técnica y profesional.

El Acuerdo Marco se centró en el reconocimiento de México como país en vías de desarrollo, por lo que las acciones que se implementaron son esencialmente de ayuda y apoyo de la Comunidad hacia nuestro país.

Entre los resultados más importantes del Acuerdo resaltan:¹³⁵

- Creación del Consejo Empresarial México- CE (CEMAI), encargado de examinar los mecanismos para ampliar los flujos de inversión y transferencia tecnológica europea, presentar y estudiar propuestas sobre oportunidades de inversión, y presentar sugerencias concretas de cooperación en áreas como normas técnicas, tecnología, capacitación, marco legal, y promoción de contactos entre los sectores empresariales de ambas partes.

- Programa de Cooperación Estadística (EUROSTAT) que tiene como objeto facilitar el intercambio de información sobre comercio y resolver las divergencias que puedan surgir en la materia.

- Business Cooperation Network (BCNET) red informativa de asesores europeos de empresas que transmiten ofertas y demandas y detecta y promueve proyectos complementarios entre contrapartes de México y la Comunidad Europea.

- Eurocam, que asocia a las cámaras de comercio de los países miembros de la Comunidad establecidos en México con el fin de promover la investigación y el comercio

¹³⁵ Cfr. Delegación de la Comisión Europea en México, "Informe de Evolución de las relaciones UE-México", noviembre 1994- febrero 1997, México D.F

tanto de los europeos en México como de los mexicanos en Europa.

- En la cooperación científico- técnica, se han firmado convenios para becas, proyectos de investigación conjunta entre institutos, universidades y centros de investigación europeos y mexicanos.

El Acuerdo Marco de 1991 amplió los ámbitos de la cooperación a las actividades de inversión, finanzas y tecnología, por lo que resultó ser más amplio que su predecesor de 1975, pero ambos representan un período en que las relaciones México- Comunidad Europea se basaron fundamentalmente en el concepto de la cooperación, por lo que se negociaban instrumentos para otorgar concesiones, ayudas, y transferencia de tecnología ; cuestiones éstas que se perdieron con la firma del TLCUEM como más adelante se señalará.

A pesar del interés en la relación bilateral que reflejaron estos acuerdos, su propia naturaleza impidió que se obtuvieran resultados más relevantes en el incremento de los intercambios comerciales, y para México en particular no le permitió el incremento de las exportaciones a la Comunidad.

Durante la década de los setentas, el comercio entre México y la Comunidad Europea presentó saldos negativos para la balanza comercial mexicana. En 1975 el déficit de México fue del 76% del total de sus intercambios, situación que se mantuvo en 1976 debido al incremento acelerado de las importaciones a nuestro país generado por las crecientes necesidades de la industrialización.

El déficit de la balanza comercial disminuyó a principios de los ochenta producto de los ajustes que debió realizar el gobierno mexicano después de que en 1982 se declaró la incapacidad del país de hacer frente al servicio de la deuda externa. Las importaciones totales cayeron de 23 mil millones de dólares en 1981 a 14.5 mmd en el 82, y a 7.6 mmd en el 83; en este contexto, los países de la Comunidad perdieron el 50% de su mercado en México.

Las exportaciones mexicanas a la Comunidad se centraban principalmente en el petróleo, que en 1985 representaba el 85% del total de exportaciones, pero en la misma década comenzó a producirse una mayor diversificación de las exportaciones, disminuyendo esta proporción en 1988 al 49% y para 1997 representó sólo el 20% de las ventas.

4.2. Antecedentes inmediatos a la firma del TLCUEM en la década de los noventas.

Sobre los presupuestos que condicionaron la firma del Acuerdo Global y en especial del TLCUEM deben señalarse los cambios ocurridos en las relaciones tanto de la UE como de México.

En la década de los noventas, lejos de producirse un incremento de los flujos comerciales entre ambas partes, se constató una disminución en los mismos, ya que cada una de ellas participaba en diferentes acuerdos de asociación económica que priorizaban a los participantes en los mismos.

Lo anterior provocó que entre las partes se aplicara un trato discriminatorio en beneficio de terceros países, pues los tratados de libre comercio de México otorgaron mejores condiciones de acceso a los exportadores participantes que a los europeos, mientras las concesiones arancelarias y de otro tipo y los acuerdos comerciales de la Comunidad Europea¹³⁶ provocaban un efecto similar para los productos de México.

Mientras que las exportaciones mexicanas a la Comunidad representaron en 1982 el 13 % del total, para 1998 eran sólo del 3% aproximadamente. En este mismo período, la representación de los productos europeos en el volumen de las importaciones mexicanas se

¹³⁶ La UE tiene acuerdos con más de cien países a los que otorga trato comercial más favorable que a México. Al respecto puede consultarse a Fernando de Mateo, "México y la Búsqueda de Espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", Revista Comercio Exterior No. 560 junio/99.



redujo de un 19% a un 9%.¹³⁷

Aunque los efectos son negativos para ambas, partes el comercio mexicano ha sido el más afectado, el déficit en su balanza comercial con la Comunidad se ha ido incrementando: en 1993 era de 5,006.5 millones de dólares, en 1995 de 4,230.7 md, para alcanzar en 1998 los 7, 805 millones de dólares.¹³⁸

En la decisión de cambiar este panorama y estrechar los vínculos comerciales influyeron diversos factores:

En relación a la Comunidad Europea, la posición comercial que adquirió México en el ámbito regional, principalmente con la firma del TLCAN estimuló su interés por estrechar relaciones con el que se había convertido en un importante socio comercial. De acuerdo a la delegación de la Comisión Europea en México, los acuerdos comerciales, y en especial el TLCAN generaron efectos positivos en el comercio exterior mexicano con un notable aumento de sus exportaciones que lo convirtieron en el mercado más grande y dinámico de América latina.¹³⁹

Por otra parte, al interior de la UE existe la necesidad de impulsar el crecimiento hacia el exterior, en este sentido Rozo señala que las medidas impuestas para lograr la unión monetaria han llevado a los países de la UE a buscar factores que impulsen el crecimiento, y ante la dificultad interna de lograr un crecimiento con generación de empleo, se ha planteado la necesidad de buscar el incremento de la demanda externa de productos y servicios europeos.¹⁴⁰

En el interés de México por llegar a un acuerdo comercial con la Comunidad se señala en primer lugar su propósito de disminuir la dependencia que generó el TLCAN sobre las exportaciones mexicanas, provocando que las fluctuaciones en la economía

¹³⁷ Ibid.

¹³⁸ Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año I No. 1 1999, p. 6.

¹³⁹ Ibid. p. 16.

¹⁴⁰ Carlos Rozo, op. cit., p. 573.

X

norteamericana influyan directa e inmediatamente sobre las posibilidades comerciales de México. Debe tenerse en cuenta también que las ventajas obtenidas en varios productos del TLCAN están por llegar a su fin de acuerdo a los plazos de desgravación fijados en dicho instrumento.

En segundo lugar, las dimensiones del mercado europeo constituye un fuerte estímulo para ampliar la capacidad exportadora mexicana, ya que la Comunidad se ha convertido en la primera potencia comercial mundial tanto por la magnitud de su mercado como por el volumen de sus intercambios.

En la cumbre de Copenhague en 1993, Jacques Delors, presidente de la Comisión propuso un acercamiento especial con México y a partir de aquí se realizaron diversas propuestas de acuerdos comerciales, pero los intereses de los distintos países divergían: Francia planteaba un acuerdo multilateral con México; España se mantenía neutral ya que sus intereses estaban más dirigidos a un acuerdo con MERCOSUR, mientras las empresas instaladas en nuestro país deseaban un acuerdo que asegurara sus inversiones.¹⁴¹

En 1994, el Consejo Europeo de Corfú solicitó a la Comisión elaborar una nueva estrategia para América Latina, la que fue aprobada en octubre del mismo año, y que señalaba como estrategia para ampliar y fortalecer las relaciones entre las dos regiones el fomento del comercio y las inversiones. Con base en tal estrategia, el Consejo instruyó a la Comisión para reactivar las relaciones con México.¹⁴²

El 8 de febrero de 1995 la Comisión elaboró una comunicación en la que se reconocía el progreso económico y político reciente de México y su posición estratégica por su membresía a diversas organizaciones internacionales como el GATT, OCDE, APEP, Asociación de Estados Caribeños, y especialmente al TLCAN. Bajo estas consideraciones la Comisión propuso la conclusión de un acuerdo de asociación económica y concertación

¹⁴¹ Rafael Velásquez Flores, "Novedades y oportunidades de la relación de la UE con México", en Joaquín Roy, Roberto Domínguez (coordinadores) op.cit., p241.

¹⁴² Ibid. P. 242.

política con México, con el objetivo de fortalecer la cooperación bilateral.¹⁴³

Para entonces España había abandonado su posición neutral y se convirtió a petición de México en un importante interlocutor para apoyar un tratado con la UE. El 10 de abril de 1995 el Consejo aprobó la propuesta de la Comisión de iniciar negociaciones para un acuerdo que cubriera todos los aspectos comerciales y económicos entre ambas partes, que estableciera una mayor cooperación, y que instituyera un diálogo político.¹⁴⁴

En la comunicación de 18 de enero de 2000 dirigida por la Comisión al Consejo y al Parlamento, que acompañó el proyecto final del Tratado, se señalaron los objetivos más importantes que perseguía la UE, consistentes en recobrar la competitividad de sus exportaciones a México, y asegurar un acceso equivalente a ese mercado particularmente con respecto al que tienen los productos originarios de los países del TLCAN.¹⁴⁵

Con el objeto de eliminar las medidas discriminatorias existentes en el comercio entre las partes, en 1995 México inició los contactos con la Unión Europea para suscribir un acuerdo amplio que incluyera aspectos económicos, políticos y de cooperación, y se firmó en París la Declaración Conjunta Solemne encaminada a la conclusión de un Acuerdo de Asociación Comercial y Concertación Política.¹⁴⁶

El 8 de diciembre de 1997 se realizó en Bruselas la firma de tres instrumentos jurídicos entre la Unión Europea y México, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (en lo adelante Acuerdo Global) el Acuerdo Interino sobre Comercio y cuestiones relacionadas con el Comercio y la Declaración Conjunta que dio inicio a las negociaciones comerciales que culminaron con la firma del TLCUEM

Como el Acuerdo Global debía ser ratificado por los 15 Estados miembros, el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta tuvieron como objetivo el poder iniciar las

¹⁴³ Ibid.

¹⁴⁴ Ibid. P243.

¹⁴⁵ Ibid. P247.

negociaciones comerciales durante este proceso.

4.3. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global).

Como su título indica, el Acuerdo Global presenta un amplio alcance al abarcar tres grandes aspectos: diálogo político, liberalización comercial y cooperación entre las partes.

El artículo 1 señala que las partes reconocen como elemento esencial y la base sobre la cual se fundamenta el Acuerdo, el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos tal y como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas.

4.3.1. Naturaleza y Ámbito de Aplicación

El artículo 2 establece que el Acuerdo tiene como finalidad fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y el interés común. Con este fin se propone como objetivos: a) institucionalizar el diálogo político b) fortalecer las relaciones comerciales a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, y c) reforzar y ampliar la cooperación.

a) Diálogo político.

El fundamento jurídico para la institucionalización del diálogo político se encuentra en el artículo 3 del Acuerdo Global, y en la Declaración Conjunta de la UE y México sobre el Diálogo Político, documento contenido en el Acta Final del Acuerdo Global como parte integrante del mismo.

El artículo 3 señala la voluntad de las partes de institucionalizar e intensificar el

¹⁴⁶ Cfr. "Cronología de las Relaciones entre México y la Unión Europea" Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año 1 No. 2-2000,

diálogo político a partir de los principios enunciados en el artículo 1 del Acuerdo, y en dos niveles de realización: uno en el marco de las organizaciones internacionales a través de las consultas entre las Partes con relación a temas de interés bilateral o internacional, previéndose incluso la adopción de posiciones conjuntas en este ámbito; y otro nivel en el marco propiamente bilateral.

Por su parte, la Declaración Conjunta señala en su preámbulo una serie de factores que potencian el fortalecimiento de las relaciones entre las partes, como son los lazos históricos, políticos económicos y culturales que las une; la voluntad común de reforzar las libertades políticas y económicas, reforzando el valor de la dignidad humana y el papel de las instituciones democráticas basadas en el estado de derecho; el deseo común de afianzar la paz y la seguridad internacional de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas; interés compartido de utilizar la integración regional como instrumento promotor del desarrollo sostenible y armonioso de sus pueblos basados en los principios de desarrollo social y de solidaridad entre sus pueblos.

Tomando como base estos factores, la Declaración Conjunta traza como objetivos del diálogo político: el acercamiento económico y político entre México y la UE; adhesión común a la democracia y al respeto de los derechos humanos; voluntad de mantener la paz e instaurar un orden internacional equitativo y estable de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas; establecer lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas , actuar en favor del proceso de integración regional, fomentar un clima de cooperación y tolerancia entre los pueblos y las culturas respectivas , y abrir nuevas formas de cooperación en favor de los objetivos comunes incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional, especialmente en los temas referidos a la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

Para la realización de los objetivos propuestos, la Declaración Conjunta establece diversos mecanismos a través de los cuales se concretará el diálogo y que son los contactos, los intercambios de información y las consultas entre los diferentes organismos de México y la UE, incluida la Comisión Europea.

Tales mecanismos se efectuarán a nivel presidencial mediante encuentros periódicos, a nivel ministerial con encuentros periódicos entre los Ministros de relaciones exteriores (de acuerdo al artículo 3 de Acuerdo Global se desarrollarán principalmente en el seno del Consejo Conjunto del Acuerdo) a nivel de altos funcionarios y utilizando al máximo los canales diplomáticos.

b) Relaciones comerciales.

El comercio de bienes y servicios se encuentra regulado en el Título III del Acuerdo Global, cuyo artículo 4 plantea como objetivo establecer un marco para el fomento de los intercambios que incluya la liberalización progresiva de dichos intercambios de conformidad con las normas de la OMC y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios.

El Título IV se encuentra dedicado a los movimientos de capital y pagos y señala el marco en que deben adoptarse las medidas tendientes a la supresión progresiva y recíproca de restricciones con respecto a movimientos de capital y pagos entre las Partes, sin perjuicio de otras disposiciones del acuerdo y de otras obligaciones en virtud de otros acuerdos internacionales aplicables.

El Título V se refiere a la contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio.

c) Cooperación.

El Título VI del Acuerdo Global incluye una amplia gama de sectores en los que se desarrollará la cooperación, entre los que destacan el industrial, fomento a las inversiones, pequeñas y medianas empresas, aduanas, sector agropecuario, lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos, llegando a un total de 29 ámbitos de cooperación e incluye una cláusula evolutiva que permitirá ampliar la cooperación a

sectores específicos que se acuerden.

4.3.2. Marco institucional.

El Título VII señala el marco institucional, disponiéndose en el artículo 45 la creación de un Consejo Conjunto encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo Global que será asistido de un Comité Conjunto formado por altos funcionarios del Consejo y la Comisión Europea y del gobierno de México (artículo 48) así como el Consejo Conjunto podrá crear Comités especiales que le ayuden en el cumplimiento de sus tareas.

Se dispone además que el Consejo Conjunto, decidirá sobre un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones de la OMC en la materia.

4.3.3. Disposiciones Finales.

Por último, el Título VIII recoge las Disposiciones Finales del Acuerdo. En éstas cabe destacar el párrafo 2 del artículo 60 que dispone que la aplicación de los Títulos II (Diálogo Político) y VI (Cooperación) quedará suspendida hasta la adopción por parte del Consejo Conjunto de las decisiones previstas en los artículos 5 (Comercio de bienes) 6 (servicios) 9 (movimientos de capital y pagos) 10 (contratación pública) 11 (competencia) y 12 (propiedad intelectual e industrial). El artículo 60 refleja el nivel de prioridad que se le dió a los asuntos comerciales al condicionar a éstos los otros dos aspectos del Acuerdo Global.

En el párrafo 5 del mismo artículo 60 se señala que a la entrada en vigor del Acuerdo Global, las decisiones que hayan sido adoptadas por el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, deberán ser consideradas como adoptadas por el Consejo Conjunto establecido en el artículo 45 del Acuerdo Global. Como el Acuerdo Interino tiene una duración limitada hasta la entrada en vigor del Acuerdo Global, era necesaria la referencia explícita a la continuidad de la vigencia de las decisiones del Consejo que el mismo previó.

4.3.4. Algunas consideraciones sobre la firma del Acuerdo Global.

El Acuerdo Global, que reemplazará al Acuerdo Marco de 1991, es el primer convenio de este tipo que establece la Unión Europea con algún país de América Latina.¹⁴⁷

Por otra parte, debe considerarse su importancia en que constituye un cambio cualitativo en las relaciones entre la Unión Europea y México, que como se fundamentó en el epígrafe anterior, se habían mantenido en un nivel no preferencial y limitadas a acuerdos parciales, con escasos instrumentos jurídicos concretos que institucionalizaran dichas relaciones y las dotara de objetivos a largo plazo. A pesar de que los acercamientos anteriores se planteaban algunos fines semejantes, es el Acuerdo Global el que brinda un marco institucional adecuado con la creación de un Consejo Conjunto que se encargue de dar seguimiento a lo estipulado entre las partes y es el que tiene mayor amplitud de miras hacia las relaciones futuras.

No obstante su importancia y significado, el Acuerdo Global presenta limitaciones en los mecanismos que instaura y en el contenido del mismo.

La primera limitación del Acuerdo es el énfasis que puso en los asuntos comerciales y relacionados con el comercio en detrimento de los apartados de cooperación y diálogo político. El capítulo de cooperación, a pesar de incluir la mayor cantidad de temas en la historia de los acuerdos entre México y la UE, carece de instrumentos concretos para que ésta se lleve a cabo, al no indicar programas, plazos y mecanismo de seguimiento de los mismos, como sí se hizo en el capítulo comercial.

Siendo la cooperación un instrumento ideal para aprovechar el acceso y la obtención de tecnología, México no puso énfasis en esta oportunidad, y lo demuestra el que los capítulos de diálogo político y cooperación se negociaron en tres días (10-12 de junio de

¹⁴⁷ Cfr. Europa en México, Revista de la Delegación de la Comunidad Europea en México, Año 1, No 1, 1999, p. 17.

1997) mientras que las negociaciones del capítulo comercial duraron doce meses y medio.¹⁴⁸

En la pasada década, la cooperación de la UE hacia México se redujo; si en 1994 alcanzó los 21 millones de ecus, en 1995 disminuyó a 11 millones de ecus, en 1997 alcanzó sólo los 9 millones y aunque en 1998 se incrementó a 15 millones, no ha vuelto a recuperar los niveles de inicios de la década.¹⁴⁹

López Roldán señala entre los factores que a su juicio incidieron en esta reducción, el hecho de que México ha centrado la cooperación en buscar recursos o donaciones de los gobiernos de la UE, por lo que esta concepción asistencialista ofrece cada vez menos atractivo a los socios europeos; y por otra parte señala la idea de Europa de que países como México necesitan cada vez menos de la cooperación para el desarrollo.¹⁵⁰

A partir de lo establecido en el Acuerdo Global, México debe esforzarse por ir concretando las esferas de cooperación en las que puede sacar provecho de la parte europea en sectores como el agropecuario, el de las pequeñas y medianas empresas, industrial, entre otros, y no centrar la atención sólo en los acuerdos comerciales.

También se señala al Acuerdo Global el uso de un procedimiento antidemocrático en el proceso de negociación, debido a la escasa transparencia con las que se realizaron las negociaciones, sin tomar suficientemente en cuenta la opinión de los sectores que quedarían involucrados con los compromisos dimanantes del Acuerdo, así como en el proceso de ratificación en el Senado de la República, el grupo parlamentario del PRD acusó al Ejecutivo de no brindar los elementos necesarios para el análisis del documento en cuestión.

¹⁴⁸ Mario López Roldán, México- Unión Europea: los desafíos de la nueva asociación. Este País, 1/12/2000
Infolatina

¹⁴⁹ Ibid.

¹⁵⁰ Ibid.

4.4. El Acuerdo Interino.

Como se señaló, el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos fue firmado el 8 de diciembre de 1997 en Bruselas.

El tercer considerando del Acuerdo señala como objetivo del mismo el interés de ambas partes de "...aplicar lo antes posible..." las disposiciones del Acuerdo Global en lo relativo al comercio y las cuestiones relacionadas con el comercio.

Está compuesto por 19 artículos que abordan cuatro aspectos fundamentales:

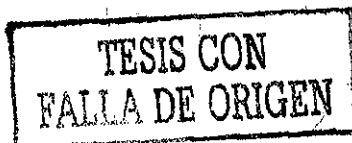
1. Principios generales (Título I) Reitera que el fundamento y elemento esencial de este Acuerdo, según se estableció en el artículo I del Acuerdo Global, es respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales tal como se enuncian en la declaración Universal de los derechos Humanos

2. Liberalización del Comercio (Título II). Establece como objetivo de la liberalización comercial "... establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC)."¹⁵¹

Para la consecución de este objetivo, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino queda encargado de decidir las medidas que se adoptarán y los calendarios para implementar tales medidas (artículo 3).

3. Contratación Pública, Competencia, Propiedad Intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio (Título III). Se encarga al Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, decidir las medidas y los calendarios.

¹⁵¹ Artículo 2 del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio. Publicación de la Delegación de la Comunidad Europea en México, p. 31.



4. Disposiciones institucionales, generales y finales (Título IV).

El artículo 16 dispone la duración del acuerdo Interino, el cual se aplicará hasta el momento de la entrada en vigor del Acuerdo Global.

El Acuerdo Interino busca sentar las bases para las negociaciones sobre el comercio de bienes, que al estar comprendido en el ámbito de la competencia exclusiva comunitaria (artículo 133 del TCE) podía ser negociado y aprobado con el consentimiento de las instituciones comunitarias sin tener que ser sometido a aprobación de cada uno de los Estados miembros.

4.5. Declaración Conjunta.

El tercer documento jurídico firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997 y relacionado directamente con el Tratado de Libre Comercio fue la Declaración Conjunta entre la Comunidad Europea y sus estados miembros, y los estados Unidos Mexicanos.

Su importancia radica en que constituye el mandato para el inicio efectivo de las negociaciones comerciales que concluyeron con la adopción de las dos Decisiones que conforman el Tratado de Libre Comercio.

La Declaración Conjunta señala el compromiso de las partes de iniciar y de ser posible concluir las negociaciones para cubrir los aspectos contenidos en los Títulos III y IV del Acuerdo Global, mismos que fueran concretados en el Acuerdo Interino sobre Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio.

4.6. El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

El TLCUEM se encuentra plasmado en dos documentos jurídicos: la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, y la Decisión del Consejo Conjunto del

Acuerdo Global.

Como se señaló en el Capítulo 3 sobre la Unión Europea, no todas las cuestiones comerciales forman parte de la Política Comercial Común (PCC) y quedando diversos instrumentos fuera de la misma, los Estados miembros tienen en estos casos una competencia compartida con las instituciones comunitarias, las que no pueden tomar directamente decisiones sin la ratificación de dichos Estados.

En este sentido, la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino contiene aquellos instrumentos que forman parte de la PCC y que por tanto podían ser aprobados por las instituciones comunitarias sin tener que ser sometidos a los Estados miembros, mientras la decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global abarca los que debían someterse a la ratificación de los Estados miembros por ser de competencia compartida con las instituciones de la UE.

La Decisión 2/2000 es en principio un acuerdo de tipo comunitario mientras la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global es de los denominados mixtos, sin perder de vista que al tratarse de una asociación comercial se rige por el artículo 133 del TCE del que ya se han señalado las indefiniciones que presenta en cuanto a su alcance material.

4.6.1. Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.¹⁵²

La Decisión 2/2000 abarca los objetivos señalados en los artículos 3, 4, 5, 6 y 12 del Acuerdo Interino, referidos al comercio de bienes, y se encuentra estructurada en ocho Títulos:

- I. Disposiciones Generales.
- II. Libre Circulación de Bienes.
- III. Compras del Sector Público.
- IV. Competencia.

¹⁵² Diario Oficial de lunes 26 de junio de 2000, p. 58 (segunda sección).

V. Mecanismo de Consulta para Asuntos de Propiedad Intelectual.

VI. Solución de Controversias.

VII. Obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes a Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio.

VIII. Disposiciones Finales.

El artículo 1 señala los objetivos de la Decisión:

- a) la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes de conformidad con el artículo XXIV del GATT/94;
- b) la apertura de los mercados convenidos de contratación pública de las Partes;
- c) el establecimiento de un mecanismo de cooperación en materia de competencia;
- d) el establecimiento de un mecanismo de consultas en materia de asuntos de propiedad intelectual; y
- e) el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

4.6.1.1. Libre Circulación de Bienes.

Para el cumplimiento del primer objetivo, las Partes acuerdan un período de transición máximo de 10 años, para establecer una Zona de Libre Comercio de conformidad con el artículo XXIV del GATT/94.

Con este fin, el Capítulo 1 estableció la eliminación gradual de los aranceles de los productos originarios de México y de la Comunidad de acuerdo a un calendario de desgravación que los clasifica en diferentes categorías.

Mientras los productos industriales originarios de México deben quedar desgravados totalmente en enero del 2003, la importación a nuestro país de los productos de la Comunidad deben quedar libres de arancel a más tardar en enero del 2007.

En cuanto a los productos agrícolas y pesqueros, tanto para los mexicanos como para los comunitarios se establece una eliminación porcentual progresiva para cinco categorías de productos, en la cual, los incluidos en las categorías 1 se desgravarán a la entrada en vigor de la Decisión; y los incluidos en las categorías 2, 3, 4, y 4 a, los tres, ocho, diez y nueve años respectivamente de la entrada en vigor de este instrumento. Los productos de la categoría 5 se revisarán caso a caso, y en los productos de las categorías 6 y 7 se establecerán cupos y licencias de importación.

En el Capítulo II se señalan los compromisos de las Partes en cuanto a la aplicación de medidas no arancelarias. Siguiendo las regulaciones establecidas por el GATT/94 se acuerda la eliminación de las restricciones cuantitativas en el comercio entre las partes (art. 12) y la aplicación del trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores (art. 13).

Como excepciones, el artículo 15 prevé la aplicación de medidas de salvaguardia que impongan restricciones a las importaciones, el artículo 16 establece la cláusula de escasez para limitar las exportaciones, y el artículo 22 permite las excepciones generales por razones de moral pública, la salud y vida de las personas y animales, protección de los tesoros nacionales, conservación de los recursos naturales, entre otras.

En lo concerniente a medidas antidumping y compensatorias; normas y reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad; medidas sanitarias y fitosanitarias, las Partes se remiten a sus compromisos contraídos en los respectivos Acuerdos Multilaterales del GATT/94 en base a los cuales se regirá la aplicación de estas medidas, sin que se haya adicionado ningún acuerdo específico. En el caso de las medidas sanitarias y fitosanitarias se establece un mecanismo de cooperación.

4.6.1.2. Compras del Sector Público.

Para las compras gubernamentales las Partes se comprometen a observar una serie de principios en su comercio recíproco:

a) Trato nacional y no discriminatorio en la aplicación de las leyes, reglamentos y procedimientos (artículo 26).

b) En la importación de bienes se aplicarán las mismas reglas de origen que las negociadas para el comercio en general, sin embargo una Parte podrá negar este beneficio a un prestador de servicios cuando se verifique que la empresa es propiedad o está bajo control de personas de un país que no es Parte y no realiza actividades sustanciales en el territorio de cualquiera de las Partes (artículo 27).

c) Prohibición de establecer condiciones compensatorias especiales en la calificación y selección de proveedores, bienes o servicios, en la evaluación de ofertas o en la adjudicación de contratos (artículo 28).

d) Los procedimientos de compra permitirán un trato equivalente entre las Partes, cuyas reglas se especifican en la parte A del anexo XII para México y en la parte B del mismo anexo para la Comunidad (artículo 29).

e) Se establece un procedimiento de impugnación que podrá ser utilizado por los proveedores en caso de infracciones del presente Título, en el cual se procurará que las reclamaciones se resuelvan a través de consultas con la entidad contratante, la cual deberá mantener procedimientos no discriminatorios oportunos, transparentes y eficaces, de no poder solucionarse el conflicto, se iniciará el procedimiento de impugnación de acuerdo con las reglas que de antemano fijará cada Parte, y que en todo caso debe permitir la imparcialidad, publicidad y transparencia en el procedimiento; las decisiones deben ser por escrito y fundamentadas (artículo 30).

4.6.1.3. Competencia.

En el artículo 39 se establece un mecanismo de cooperación entre las autoridades de las Partes responsables de aplicar las respectivas legislaciones de competencia, cuyas reglas se detallan en el anexo XV de la Decisión. Con el fin de verificar la marcha de este mecanismo de cooperación, autoridades de las Partes deberán presentar un informe anual al Comité Conjunto.

4.6.1.4. Mecanismo de consulta para Asuntos de Propiedad Intelectual.

Como indica el título, se estableció un mecanismo de consulta para los asuntos de propiedad intelectual relacionados con el comercio de bienes, del que se encargará un Comité Especial sobre Asuntos de propiedad Intelectual integrado por representantes de las Partes, el cual será convocado a solicitud de cualquiera de éstas para procurar soluciones satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual. El Comité deberá rendir un informe anual al Consejo Conjunto.

4.6.1.5. Solución de controversias.

De acuerdo al artículo 41, el mecanismo de solución de controversias que se establece en este Título se aplican en relación con cualquier asunto que surja de la Decisión o de los artículos 2 (Objetivo de liberalización del comercio), 3 (comercio de bienes), 4 (contratación pública), y 5 (competencia) del Acuerdo Interino.

Se exceptúan de aplicación las controversias referidas a medidas antidumping, normas y reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, balanza de pagos, uniones aduaneras y tratados de libre comercio, y propiedad intelectual (artículo 42).

Las medidas no arancelarias se exceptúan del mecanismo de solución de controversias porque se rigen por los Acuerdos Generales suscritos en el marco del GATT/94 y es en su seno en el que deberán dirimirse los conflictos que surjan entre las Partes, aunque esto no se señala expresamente; lo mismo ocurre con el artículo de balanza de pagos, cuya aplicación será de conformidad con las condiciones establecidas en el GATT/94; en el caso del artículo 23 sobre uniones aduaneras y zonas de libre comercio no se define la vía a la que pueden acudir las Partes si una de ellas, al establecer alguno de estos mecanismos con terceros, altera los derechos y obligaciones emanados de la Decisión, por lo que sería en el marco de la OMC; por último, el artículo 40 sobre propiedad intelectual sólo establece un mecanismo de consulta en el cual el Comité Especial creado al

efecto es el encargado de buscar las soluciones satisfactorias en caso de conflictos en esta materia.

La solución de las controversias se realizará a través de dos mecanismos : las consultas, y el procedimiento arbitral.

Las consultas se realizarán en el seno del Comité Conjunto, sobre cualquier asunto referente a la aplicación o interpretación de los instrumentos jurídicos abarcados en la Decisión o cualquier otro asunto que pueda afectar su funcionamiento, y tendrán como objetivo que las Partes lleguen a un acuerdo mutuamente satisfactorio. Una vez que la Parte interesada presente su solicitud, el Comité se reunirá dentro de los 30 días posteriores a dicha presentación y tomará una decisión en la que especificará las medidas que deberán adoptarse y el plazo para su adopción.

Si transcurren 15 días posteriores a la reunión del Comité Conjunto sin que se haya resuelto el asunto planteado, o si han transcurrido 45 días desde la presentación de la solicitud ante el Comité, cualquiera de las Partes podrá solicitar por escrito el inicio del procedimiento arbitral a través del establecimiento de un panel (artículo 43).

El artículo 47 señala una serie de disposiciones generales, que prevé en su epígrafe 5 la posibilidad de acudir al procedimiento de solución de controversias de la OMC; pero una vez iniciado el procedimiento al amparo del mecanismo establecido por la Decisión no se podrá someter el asunto a ningún otro foro hasta que el primer procedimiento haya concluido.

4.6.2. Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global).

La Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global, que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 26 de junio de 2000, cubre los artículos del Acuerdo Global que

no fueron incluidos en el Acuerdo Interino, referidos al comercio de servicios, inversión y pagos relacionados y propiedad intelectual, y que debían someterse a la aprobación de los parlamentos nacionales de los Estados miembros y al parlamento comunitario.

Los objetivos de esta Decisión de acuerdo al artículo 1 se centran en la liberalización del comercio de servicios, liberalización de la inversión y pagos relacionados, asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, y establecer un mecanismo de solución de controversias para estos temas.

4.6.2.1. Comercio de servicios.

Señala el ámbito de aplicación definiendo que se considera como servicios en el marco de la Decisión, la prestación de un servicio: del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte; en el territorio de una Parte a un consumidor de servicios de la otra Parte; por un proveedor de servicios de una Parte mediante la presencia comercial en el territorio de la otra Parte; por un proveedor de servicios de una Parte mediante la presencia de personas físicas en el territorio de la otra Parte.

Quedan excluidos de la aplicación de este Título los servicios audiovisuales, servicios aéreos, y cabotaje marítimo; los servicios de transporte marítimo y de servicios financieros se regularán por sus capítulos específicos (II y III respectivamente).

En el comercio de servicios se establecieron compromisos de acceso a mercados, trato de nación más favorecida, trato nacional, y liberalización del comercio de acuerdo al artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios del GATT/94.

Con respecto a las reglas para el reconocimiento mutuo de licencias, requisitos y otras regulaciones en materia de servicios, éstas quedan pendientes para que a más tardar tres años después de la entrada en vigor de la Decisión se realicen negociaciones dirigidas por el Consejo Conjunto, con el fin de que los servicios y proveedores de servicios de una

Parte cumplan en todo o en parte los requisitos exigidos por la otra Parte, en especial, para los servicios profesionales (artículo 9).

En lo relacionado con servicios financieros, cada Parte se compromete a permitir el establecimiento de proveedores de servicios financieros de la otra Parte en su territorio, y a permitir el suministro transfronterizo de servicios financieros (artículos 12 y 13).

En el comercio de servicios financieros se aplicará el trato nacional (art. 14) el trato de nación más favorecida (art. 15) y se prohíbe a las Partes obligar a un proveedor de servicios financieros a que contrate personal de cualquier nacionalidad para ocupar puestos de alta dirección empresarial o de personal clave, como tampoco podrán exigir que más de la mayoría simple del consejo de administración de un proveedor de servicios financieros esté compuesto por nacionales o residentes o una combinación de ambos (artículo 16).

Por su parte, el artículo 17 permite a las Partes mantener medidas incompatibles con lo establecido en los artículos 12 al 16, mismas que se relacionan en el anexo 1 de la Decisión, así como en los artículos 18 y 19 se permiten medidas de regulación y medidas prudenciales, en este último caso destinadas a la protección de los inversionistas y depositantes, mantener la seguridad financiera de los proveedores de servicios financieros, y asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero de alguna de las Partes.

El último capítulo de este Título se dedica a las excepciones generales, consistentes en determinadas regulaciones que establezcan las Partes para la protección de la vida y la salud humana y animal, protección de la moral y el orden público, las necesarias para lograr la observancia de las leyes contra fraudes, para la protección a la intimidad de los particulares en relación con la difusión de datos, y protección de la confidencialidad de los registros y cuentas individuales, y para la seguridad. También se exceptúan de la aplicación del Título los asuntos referidos a sistemas de seguridad social de cada Parte y las actividades que estén relacionadas, aún ocasionalmente con el ejercicio de una autoridad oficial.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.6.2.2. Inversión y Pagos relacionados.

En el artículo 28 se define como inversión realizada de acuerdo con la legislación de las partes, la inversión directa, inversión inmobiliaria, y compra y venta de cualquier clase de valores, tal y como se definen en los Códigos de Liberalización de la OCDE. Los pagos a que se refiere el Título son los relacionados con una inversión.

El primer objetivo que se establece en este tema se encuentra plasmado en el artículo 29 en el cual las Partes se comprometen a eliminar progresivamente las restricciones a los pagos relacionados con inversión, y en el caso de las inversiones directas, a no introducir nuevas restricciones a dichos pagos desde la entrada en vigor de la Decisión.

Como excepción a este principio, se establece la posibilidad de las Partes de aplicar medidas de salvaguardia en los casos de dificultades por políticas cambiaria y monetaria, y por dificultades en la balanza de pagos (artículos 30 y 31 respectivamente). Las medidas restrictivas que se introduzcan deben ser temporales, fijándose un calendario para su eliminación, deben notificarse a la otra Parte, no pueden ser discriminatorias, y no irán más allá de lo que sea necesario para remediar la dificultad de que se trate. En el caso de las dificultades en la balanza de pagos, se señala que las medidas restrictivas deben tomarse de acuerdo a las obligaciones adquiridas por las Partes en la OMC, y los artículos constitutivos del Fondo Monetario Internacional.

Coincidente con el criterio que prevalece en la OCDE y en Fondo Monetario Internacional, el artículo 32 señala que la liquidación y transferencia al exterior de cualquier inversión directa y las ganancias provenientes de dicha inversión no podrán ser afectadas con medidas restrictivas en caso de dificultades por políticas cambiaria y monetaria.

En el artículo 33, las Partes, en el ámbito de sus respectivas competencias, buscarán promover un ambiente atractivo y estable para la inversión recíproca, cooperación que se traducirá en establecer mecanismos de información de las legislaciones y de las oportunidades de inversión; desarrollo de un entorno jurídico favorable que incluye cuando sea necesario acuerdos bilaterales de protección y promoción de la inversión y de acuerdos destinados a evitar la doble tributación; desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados; y desarrollo de mecanismos de inversión conjunta en particular con las medianas y pequeñas empresas.

Los artículos 34 y 35 se encuentran relacionados, por cuanto en el primero se recuerdan los compromisos internacionales de las Partes en materia de inversión y especialmente los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato Nacional de la OCDE, mientras en el segundo las Partes se comprometen a revisar el marco jurídico de inversión de conformidad con sus compromisos en acuerdos internacionales, en un tiempo no mayor a tres años posteriores a la entrada en vigor de la Decisión.

4.6.2.3. Propiedad Intelectual.

En el artículo 36, epígrafes 1 y 2 de este Título, las Partes confirman sus obligaciones derivadas de las convenciones multilaterales sobre propiedad intelectual de las que forman parte.

En los epígrafes 3, 4, y 5 se establece el compromiso de adherirse a una serie de convenciones en esta materia:

- A la entrada en vigor de la decisión se habrán adherido al Arreglo de Niza (1977) relativo a la clasificación internacional de productos y servicios para el registro de las marcas.

- Dentro de los tres años siguientes a la entrada en vigor de la Decisión, se habrán adherido al Tratado de Budapest (1977) sobre el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes.

- Las Partes harán todo su esfuerzo para completar a la brevedad posible, los procedimientos para su adhesión a las siguientes convenciones multilaterales: Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derecho de Autor (1996) y Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (1996).

4.6.2.4. Solución de Controversias.

En este Título se regula el mecanismo para la solución de diferencias surgidas de la aplicación de la Decisión.

De acuerdo al artículo 37, del Capítulo I, las disposiciones de este Título aplican en relación con cualquier asunto que surja de esta Decisión o de los artículos 4 (Comercio) 5 (Comercio de Bienes) 6 y 7 (comercio de servicios) 8 y 9 (movimientos de capital y pagos) 10 (contratación pública) 11 (competencia) del Acuerdo Global.

No será aplicable a las controversias referentes a los artículos:

- 9(2) sobre reconocimiento mutuo en materia de comercio de servicios, ya que establece un compromiso futuro de negociar un acuerdo sobre reconocimiento mutuo, requisitos, licencias y otras regulaciones con el objeto de que los servicios o proveedores de servicios cumplan con los criterios aplicados por cada Parte para la autorización, obtención de licencias, operación y certificación de los proveedores de servicios, en particular para los servicios profesionales.

- 31(2) última oración, sobre dificultades en la balanza de pagos, ya que establece que las medidas que tome una Parte deberán estar acordes con el Acuerdo de Marrakesh por el que se establece la OMC y los artículos constitutivos del Fondo Monetario Internacional.

- Artículo 34, en virtud de que éste se limita a recordar los compromisos internacionales de las Partes en materia de inversión, especialmente los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato nacional de la OCDE.

- Igualmente el artículo 36, que recuerda las obligaciones de las partes emanadas de las convenciones multilaterales sobre propiedad intelectual.

En los Capítulos II y III se transcribe el mecanismo de consultas y el procedimiento arbitral, respectivamente, establecidos por la decisión 2/2000, y también se permite en el artículo 43 la posibilidad de las Partes de acudir al procedimiento de solución de controversias de la OMC.

4.6.3. Análisis de los problemas al interior de las partes contratantes.

4.6.3.1. Decisión 2/2000. Comercio de bienes.

El primer problema detectado en el análisis de esta Decisión es la ausencia de una negociación entre México y la Comunidad relativa a medidas no arancelarias que pueden afectar la entrada de los productos mexicanos a este bloque.

Sobre las normas y reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad; las medidas sanitarias y fitosanitarias; y las medidas antidumping y compensatorias, sólo se reconocen los derechos y obligaciones que tienen las Partes en el marco de la OMC, definidos en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el Acuerdo sobre subvenciones y Medidas Compensatorias respectivamente, estableciéndose un mecanismo de cooperación, en el caso de normas técnicas, procedimientos de evaluación de la conformidad y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Debió haberse negociado en el marco de la Decisión sobre las normas y reglamentos técnicos, normas de evaluación de la conformidad y las medidas sanitarias y fitosanitarias para precisar los requisitos que se exigirán a los productos mexicanos incluidos en las negociaciones, esto resultaba necesario ya que el artículo 100 del TCE autoriza a los Estados miembros a mantener o establecer disposiciones nacionales más estrictas que las normas comunitarias en aspectos como salud y medioambiente, en base a

novedades científicas o problemas específicos del Estado, previa notificación a la Comisión que debe autorizarlo.

Debido a las diferencias en el nivel de desarrollo de México con respecto a la Comunidad, puede esperarse que los requisitos que se fijen para la entrada de algunos productos mexicanos resulten de difícil cumplimiento, sin embargo, se pudo negociar el compromiso de aceptar la entrada en base a parámetros internacionales o a los parámetros comunitarios.

En el propio Tratado de la CE se reconoce que en ocasiones la aplicación de normas y reglamentaciones en extremo rigurosas son utilizadas entre los Estados miembros como medidas de protección comercial, aspecto este que se le ha criticado a la Comunidad en el marco de la OMC, por lo que México debió tener en cuenta este punto para tratar de llegar a acuerdos específicos sobre los productos que se negociaron.

Es necesario destacar, que como se señaló en el análisis del artículo 133 del TCE, las cuestiones relacionadas con salud, estrechamente vinculadas con estas medidas no arancelarias, fueron excluidas de la competencia exclusiva comunitaria por el Tratado de Niza en virtud del apartado 6 que se agregó al artículo 133, por tanto, aunque la Decisión pertenece a la categoría de los acuerdos de competencia exclusiva comunitaria, para los aspectos señalados existe una competencia compartida, por lo que debió acordarse si en dichos aspectos México se entenderá con la Comunidad o con cada uno de los Estados miembros, como se ha hecho en otros acuerdos firmados por la Comunidad con terceros países.

Otro problema para la puesta en práctica de las ventajas potenciales que ofrece el TLCUEM es el relativo a la distancia geográfica entre las partes. En la teoría del comercio internacional¹⁵³ se señala que las integraciones económicas son más efectivas entre países que se encuentran próximos geográficamente, ya que de lo contrario, los beneficios que se obtienen con motivo de la eliminación de las barreras comerciales pueden llegar a

¹⁵³ Al respecto, cfr. a Bela Balassa, Teoría de la Integración Económica, UTEHA, México, 1980.

minimizarse por los gastos de transportación, demora en la llegada de los productos, entre otros, que en definitiva aumentan los costos de las transacciones. Tanto para México como para la UE constituye un reto mejorar sus redes de comunicaciones y transportes de manera que se facilite el tráfico de las mercancías entre una región y otra.

4.6.3.2. Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global.

En el artículo 4.e) sobre acceso al mercados de servicios se establece la prohibición de establecer limitaciones a la participación de capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros, o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas. Esta cláusula es opuesta a la Ley de Inversión Extranjera vigente en México, que en su Capítulo III señala actividades con regulación específica a las que se les fijan estos límites porcentuales.

Ya en el TLCAN se presentó la misma situación que se repite con la Unión Europea, mientras en el tratado México se compromete a no fijar límites porcentuales a la participación extranjera, en la Ley que regula las inversiones sí se establecen. Teniendo en cuenta que la mayor parte de las inversiones en nuestro país provienen precisamente de Estados Unidos y países de la Unión Europea, el Capítulo III de la mencionada Ley no aplicaría para la mayoría de los casos. Estas regulaciones no deberían eliminarse sino revisarse en cuales actividades se permitiría una participación ilimitada, o mayor de la que existe actualmente; debe tenerse en cuenta que la limitación en la adquisición de acciones puede ser un instrumento adecuado si como están solicitando varios grupos de la sociedad, se llega a aprobar la apertura a la inversión privada en sectores como energía y petroquímica básica.

En relación con la Unión Europea, debe recordarse que los servicios no forman parte de la política comercial común, y aún más, de acuerdo a las modificaciones introducidas por el Tratado de Niza al artículo 133 del Tratado de la Comunidad Europea, los servicios culturales y audiovisuales, los servicios de educación, y los servicios sociales

y de salud humana se señalan particular y expresamente como de competencia compartida entre la Comunidad y sus Estados miembros. En consecuencia, aunque los Estados miembros ratificaron las regulaciones contenidas en este Título II, toda controversia que surja de su puesta en práctica deberá ser resuelta con el Estado miembro de que se trate, así, México no ha establecido compromisos con la UE, sino con los 15 miembros que la conforman. De hecho, las cuestiones relacionadas con inversiones se están plasmando en los Acuerdos para la Promoción Recíproca de las Inversiones (APRI) con cada uno de los países miembros.

En lo que respecta a los servicios financieros, el artículo 14 establece el trato nacional consistente en que cada Parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte, con respecto a todas las medidas que afecten el suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares. Este artículo eventualmente no podrá ser cumplido en cuanto a todas las medidas, pues de acuerdo al artículo 32 constitucional, en igualdad de circunstancias, tienen preferencia los mexicanos para toda clase de concesiones, y para todos los empleos, cargos o comisiones de gobierno en que no sea indispensable la calidad de ciudadano.

En el artículo 35 se establece una cláusula de revisión que compromete a las Partes a que en un tiempo no mayor a tres años posteriores a la entrada en vigor de la Decisión, revisen el marco jurídico de inversión de conformidad con sus compromisos en acuerdos internacionales. Aunque en este artículo no se especifica, ya en el artículo 34 se pone énfasis en los compromisos de las Partes con relación a los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato Nacional de la OCDE.

Esta cláusula es una de las más controvertidas del Tratado de Libre Comercio, y así se ha reflejado en los análisis hechos por diversos especialistas, políticos y organizaciones no gubernamentales tanto de México como de la UE. Para nuestro país, que es mayormente un receptor de inversiones, las decisiones que tome en este sentido son de gran trascendencia en la política general de desarrollo como es la estructura de la planta

productiva, política de empleo, etc. Siendo así, resulta contraproducente que el Ejecutivo asuma el compromiso de realizar modificaciones a la legislación vigente en materia de inversiones, lo que por su importancia se le asigna como facultad exclusiva al Congreso de acuerdo a lo establecido en el artículo XXIX-F de la Constitución.¹⁵⁴

En el Título sobre Propiedad Intelectual, los epígrafes 3, 4, y 5 establece el compromiso de adherirse a una serie de convenciones en esta materia:

- A la entrada en vigor de la decisión se habrán adherido al Arreglo de Niza (1977) relativo a la clasificación internacional de productos y servicios para el registro de las marcas.

- Dentro de los tres años siguientes a la entrada en vigor de la Decisión, se habrán adherido al Tratado de Budapest (1977) sobre el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes.

- Las Partes harán todo su esfuerzo para completar a la brevedad posible, los procedimientos para su adhesión a las siguientes convenciones multilaterales: Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derecho de autor (1996) y Tratado de la OMPI sobre interpretación o ejecución y fonogramas (1996).

Como puede apreciarse, en este caso también el Ejecutivo se compromete a realizar acciones que no son de su potestad exclusiva, condicionando al legislativo a la adhesión a una serie de convenciones internacionales, que por su importancia requieren un análisis detenido que delimite las condiciones reales que existen en México para poder cumplir adecuadamente dichos compromisos.

¹⁵⁴ El artículo XXIX-F señala la facultad del Congreso para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.

Estos son los compromisos que se derivan para las Partes en cuanto a la propiedad intelectual, relativos todos a instrumentos internacionales. En relación con la UE debe señalarse que tampoco en este rubro existe competencia exclusiva comunitaria, ya que el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual del GATT/94 fue suscrito por cada uno de los Estados miembros y por tanto cada uno tiene representación y responsabilidad en cualquier cuestión relativa a esta materia.

En lo referido al mecanismo de solución de controversias del Título V, cabe destacar que se repitió el establecido para comercio de bienes de la Decisión 2/2000, al respecto, en el artículo 43 se da también la posibilidad de que las partes acudan al procedimiento de solución de controversias de la OMC en los aspectos que cubre esta Decisión del Consejo Conjunto de Acuerdo Global.

En el caso de las inversiones, el mayor volumen se generará desde la UE hacia México, que será el receptor fundamental; la posibilidad de que un inversionista extranjero pueda acudir a un procedimiento internacional de solución de controversias como lo es el de la OMC, en relación con propiedades adquiridas en México, está en contradicción con el objetivo que persigue la denominada cláusula Calvo contenida en el artículo 27 de la Constitución Política Mexicana, que dispone:

I. Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesiones, o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar por lo mismo la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquellos, bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido en virtud del mismo.

Si el extranjero adquiere una propiedad del tipo de las descritas anteriormente, bajo la condición de considerarse como nacional, resulta una contradicción que se le otorgue el derecho de acudir a un mecanismo internacional cuando los nacionales mexicanos no poseen tal derecho, por tanto se le conceden medios de defensa adicionales que resultan en una situación más ventajosa con respecto a los mexicanos. De acuerdo al artículo 32

constitucional, es posible privilegiar a los nacionales mexicanos en algunas situaciones que el mismo artículo describe, pero en ninguno se señala la posibilidad de hacer lo contrario.

Por otra parte, la solución de conflictos de este tipo mediante el mecanismo de solución de controversias de la OMC tendría un efecto similar a si un extranjero invoca la protección de su gobierno con relación a propiedades adquiridas en nuestro país, pues eventualmente debería ventilarse en el ámbito internacional y no necesariamente a tenor de las normas y procedimientos nacionales. La intención obvia de la fracción I del 27 constitucional es garantizar que cualquier controversia sobre la propiedad de bienes que pertenecen a la nación sea resuelta en el ámbito nacional, por lo que el compromiso adquirido en el Tratado con la Unión Europea no tiene en cuenta este principio.

En un análisis general de esta Decisión resalta una especie de desfase entre lo que proponen los tratados comerciales actuales y los objetivos que se plasman en algunas regulaciones internas. Es precisamente en lo relativo a servicios, propiedad intelectual y sobre todo en las inversiones y los pagos relacionados con las mismas, donde los organismos económicos internacionales como la OMC, FMI, OCDE, por citar algunos, están ejerciendo presión para lograr una mayor apertura, desregulación de actividades controladas por el Estado, y establecimiento de normas que brinden la mayor certidumbre y garantía a inversionistas y prestadores de servicios.

En este marco, México parece dispuesto a profundizar el proceso iniciado en los ochentas, que coincide en gran medida con los objetivos planteados por estos organismos internacionales, pero se enfrenta a normas de carácter interno que limitan esta posibilidad.

Por otra parte, el país está suscribiendo acuerdos de integración con países o bloques con respecto a los cuales presenta un nivel de desarrollo considerablemente más bajo, este es un aspecto que no debe perder de vista a la hora de definir hasta donde puede y hasta donde debe desregularizar y liberalizar de forma que esto contribuya a sus objetivos de desarrollo que en algunos aspectos difieren mucho de los que persiguen los países de economías más avanzadas.

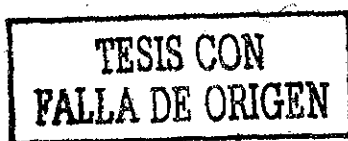
La solución no está en continuar asumiendo compromisos aún cuando no coincidan con algunos principios internos, ni aceptar irreflexivamente todas las modificaciones que complazcan las demandas de los inversionistas extranjeros, sino delimitar cuáles de ellos se deben revisar para adaptarlos a la realidad actual y cuáles seguirán rigiendo la política económica y comercial y por tanto se tomarán en cuenta en todas las negociaciones que se realicen a nivel internacional.

Esta delimitación debe ir precedida de un análisis medurado que refleje los intereses de los diversos sectores de la sociedad, y que sea realista en cuanto a los compromisos que pueden cumplirse de acuerdo a las condiciones actuales de desarrollo y las perspectivas inmediatas, en aspectos tales como normas técnicas, sobre protección del medio ambiente, propiedad intelectual, y regulaciones a la inversión extranjera.

En otro orden de cosas, se espera que las inversiones europeas en México sean las que más se incrementen con el TLCUEM ya que el mayor interés de la Unión Europea es aprovechar la ventaja de poder producir en nuestro país y exportar hacia Estados Unidos y Canadá en condiciones de libre comercio. Estados Unidos es el principal mercado extraregional de la Unión Europea. En 1998, las exportaciones comunitarias al mercado estadounidense rebasaron los 160,000 millones de dólares. Parte importante de estas exportaciones, sobre todo en sectores industriales como el automotriz, de autopartes, de maquinaria eléctrica y textiles, podría hacerse desde territorio mexicano. Por otra parte, Canadá constituye un mercado importante, con importaciones de 18,000 millones de dólares anuales.¹⁵⁵

Un elemento que podría influir de forma negativa en que se concreten inversiones de empresas europeas en México es que a diferencia de los norteamericanos, los primeros tienen un concepto diverso sobre aspectos fundamentales de economía y comercio los

¹⁵⁵ Mario López Roldán, "México- UE: Los Desafíos de la Nueva Asociación", *Diario Este País*, 1/12/2000, Infolatina.



cuales vinculan con las ideas de justicia social, democracia, derechos humanos, y medio ambiente. Ejemplo de esto se encuentra en el debate dentro del Parlamento Europeo para aprobar el Acuerdo Global, y la inclusión de la denominada cláusula democrática en el mismo. Los europeos exigen de sus socios comerciales la atención de estos problemas y es posible que México se enfrente a la exigencia, ya planteada, de solucionar cuestiones de derechos humanos, lucha contra la pobreza, la corrupción y la inseguridad; entre otras, para concretar su presencia en nuestro país.

En cuanto a los problemas competenciales que se señalaron a la Parte europea, deben ser objeto de precisión, pues aunque éstos son considerados como cuestiones previas que deben solucionarse dentro del ámbito de la Comunidad, los posibles conflictos que pueden surgir afectan directamente a México en la aplicación del Tratado, y con anterioridad el Tribunal de Justicia Comunitario, reconociendo la incertidumbre que genera esta situación, ha dispuesto tales precisiones.

La parte mexicana puede hacer uso de lo establecido en el artículo 41 de la Decisión 2/2000 y el artículo 38 de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global, ambos relativos a las consultas, que señalan la posibilidad de que cada Parte solicite la realización de dichas consultas en el seno del Comité Conjunto para cualquier asunto referente a la aplicación o interpretación de los instrumentos jurídicos abarcados, o cualquier otro asunto que considere pudiere afectar su funcionamiento.

CONCLUSIONES.

1. Además de los acuerdos comerciales del TLCUEM, México debe aprovechar el mecanismo de Cooperación establecido en el Título VI del Acuerdo Global para concretar acuerdos en los sectores previstos y tener acceso a la tecnología europea.

2. El TLCUEM constituye el primer acuerdo de asociación económica de la Comunidad Europea con un país de América Latina, lo que sitúa a México en una posición privilegiada en sus relaciones comerciales con el mercado más grande del mundo.

3. Representa para México la posibilidad de ampliar el marco de sus exportaciones y disminuir la dependencia económica con relación a Estados Unidos.

4. En la Unión Europea, además de las normas comunitarias, cada Estado miembro puede establecer parámetros más estrictos en relación con las normas y reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad, medidas sanitarias y fitosanitarias y cualquier otra relacionada con la protección del medio ambiente, la vida, y la salud humana y animal. Los productos mexicanos pueden enfrentar obstáculos debido a la diferencia en el nivel de desarrollo científico y técnico que presenta con relación a su contraparte.

5. Mediante el mecanismo de consultas que establece la Decisión 2/2000 se debe incluir la negociación sobre normas y reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad, y medidas sanitarias y fitosanitarias, en cuanto a los parámetros que serán aceptados por la Unión Europea.

6. La distancia geográfica entre México y la Unión Europea puede disminuir el beneficio real que se obtenga de las ventajas comerciales que ofrece el Tratado, en este sentido, las inversiones serían más ventajosas que los intercambios de bienes.

7. El artículo 4 inciso e) de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global tiene un contenido opuesto a la Ley de Inversión Extranjera , ya que prohíbe el establecimiento de limitaciones a la participación del capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros, mientras el Capítulo III de la ley federal mexicana establece estos límites para ciertas actividades que son objeto de regulación especial.

8. México no puede cumplir a cabalidad el trato nacional a los prestadores de servicios financieros que establece el artículo 14 de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global, ya que de acuerdo al artículo 32 constitucional, en igualdad de circunstancias los mexicanos tendrán preferencia sobre los prestadores de servicios extranjeros.

9. En el artículo 35 de la misma Decisión, se establece una cláusula de revisión sobre inversión y pagos relacionados que compromete a las partes a revisar la legislación nacional para adecuarla a los compromisos internacionales. Esta cláusula condiciona al Poder Legislativo a realizar modificaciones en esta materia, que por su importancia le viene atribuida expresamente en el artículo 73, XXIX- F constitucional, como potestad exclusiva.

10. En el artículo 36 epígrafes 3) 4) y 5) se establece un mandato de que las partes se adhieran a varias convenciones internacionales en materia de propiedad intelectual, señalándose plazos específicos de cumplimiento. El Ejecutivo mexicano rebasó el marco de sus facultades al comprometerse de manera terminante en cuestiones que decide en última instancia el Senado de la República de acuerdo a la facultad que le otorga el artículo 89 constitucional; y en el caso de la Unión Europea, tampoco las instituciones comunitarias pueden adoptar tales decisiones sin el consentimiento de los Estados miembros al ser de competencia compartida.

11. El artículo 43 sobre el procedimiento para la solución de controversias es contradictorio con el artículo 27 constitucional en lo referido a la cláusula Calvo, al permitir que un inversionista extranjero acuda al sistema de la OMC, cuando la mencionada

cláusula señala que el extranjero deberá considerarse como nacional, y los nacionales mexicanos no pueden dirimir sus conflictos con el Estado en foros internacionales, que es lo que pretende evitar dicha cláusula.

12. La Unión Europea presenta una complicada distribución de competencias entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros que se refleja en dos aspectos fundamentales: a) existen asuntos de competencia compartida establecidos expresamente, en los que las instituciones no pueden tomar decisiones sin el consentimiento de los Estados. b) existe competencia compartida implícita en los asuntos que no estén señalados expresamente a las instituciones o que aún estándolo, no hayan sido regulados efectivamente por éstas.

13. El artículo 133 del TCE no define todos los instrumentos que comprende la política comercial común. De presentarse una controversia con un país no miembro en un aspecto no especificado, debe ser resuelto previamente por el Tribunal de Justicia Comunitario.

14. A pesar de que México negoció el Tratado con las instituciones comunitarias, enfrenta la incertidumbre en varios de sus rubros que son de competencia compartida, en cuanto a la representación y responsabilidad que en la aplicación del mismo corresponderá a las instituciones y a los Estados miembros, y de surgir controversias entre las partes, deberán ser ventiladas previamente en el Tribunal de Justicia comunitario.

15. A través del mecanismo de consultas establecido en la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global, puede solicitarse el análisis de las cuestiones competenciales de los acuerdos que son de competencia compartida, para precisar en los casos que sea posible, quién ostentará la representación comunitaria si surge alguna controversia en la aplicación del Tratado, lo que evitaría la intervención del Tribunal de Justicia y facilitaría el desarrollo posterior de éste.

16. Debe realizarse un análisis exhaustivo e integral a la legislación interna sobre

servicios e inversiones para definir las normas que deben modificarse para su adecuación al modelo económico actual y las que deben seguir rigiendo la política comercial en estas materias, en base a que procuren dos objetivos fundamentales: eficiencia económica y equidad en la distribución y redistribución de los beneficios.

FUENTES

I. LEGISLACIÓN.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Tratado de Amsterdam y versiones consolidadas de los Tratados de la Unión Europea y de la Comunidad Europea. Edit. Civitas, 1ra edic, España, 1998.

Tratado de Niza, Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) 3.10.2001. C80/1.

Texto del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio; Ginebra, 1984.

Diario Oficial de la Federación:

Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global. Lunes 26 de junio de 2000, Segunda Sección.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, Texto Oficial, Tomo I, Ed. Porrúa, México, 1998, 2ª edición

II. BIBLIOGRAFICAS.

NACIONALES.

GÁMIZ PARRAL, Máximo N. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Comentada. Versión actualizada para el año 2000. Limusa, 3ª ed. México, 2000.

GARCÍA FERNÁNDEZ, Dora. Metodología del Trabajo de Investigación: Guía Práctica. Trillas, México, 1998.

HERNÁNDEZ RAMÍREZ Laura, Comercialización Internacional de los Servicios en México. Marco Jurídico. Mc Graw Hill, México, 1998.

LOPEZ RUIZ, Miguel. Elementos para la Investigación (Metodología y Redacción). UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1992.

MARTÍNEZ VERA, Rogelio. Legislación del Comercio Exterior, Mc Graw Hill, México, 1997.

ROSSELL, Mauricio; Pedro Aguirre. La Unión Europea Evolución y Perspectivas. Lecciones y oportunidades para México. Diana, México, 1994.

ROY, Joaquín; Roberto Domínguez Rivera (Coordinadores) Las Relaciones Exteriores de la Unión Europea. Plaza y Valdés, México, 2001.

ROZO BERNAL, Carlos Antonio. México en la Integración Económica Europea. Plaza y Valdés, México, 1990.

SCHEIFLER AMÉZAGA, Xavier. Historia del Pensamiento Económico. Trillas, 5ª ed., México, 1990.

SERRA ROJAS, Andrés. Derecho Económico, Porrúa, México, 1990.

TORRES GAYTÁN, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI, 15ª edic, México, 1989.

VILLARREAL Corrales, Lucinda. TLC. Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio. PAC, 2ª edic, México, 1998.

WITKER, Jorge. Los Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México. Comentados y relacionados con la legislación mexicana. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, México, 1988.

Introducción al Derecho Económico. Colección Textos Jurídicos Universitarios, Harla, México, 1995.

INTERNACIONALES.

ABELLÁN HONRUBIA, Victoria y Blanca Vilá Costa (Dirección). Lecciones de Derecho Comunitario Europeo. Ariel Derecho, 3ª ed. revisada y actualizada, Barcelona, 1998.

ÁVILA, Antonio María et al, Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay, Tecnos, Madrid, 1994.

ALONSO GARCÍA, Ricardo, Tratado de Libre Comercio, MERCOSUR y Comunidad Europea. Solución de controversias e interpretación uniforme. Mc Graw Hill, Madrid, 1997. VER PARA EL CAPÍTULO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

Derecho Comunitario. Sistema Constitucional y Administrativo de la Comunidad Europea, Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 1994.

BALASSA, Bela. Teoría de la Integración Económica, UTEHA, México, 1980.

Los Países de Industrialización Reciente en la Economía Mundial, FCE, México, 1988.

DICCIONARIO CONSULTOR ESPASA, Ed. Espasa, Madrid, 1998.

DIEZ MORENO, Fernando. Manual de Derecho de la Unión Europea, Civitas, Madrid, 1996.

FERNÁNDEZ ROZAS, José (Editor) Derecho del Comercio Internacional, Eurolex, Madrid, 1996.

FOLSOM, Ralph H. European Union Law in a nutshell. West Group, St. Paul, Minn., USA, 1999

GONZÁLEZ, Laura (Coordinadora). Temas de Organización Económica Internacional, Mc Graw Hill, España, 1993.

GONZÁLEZ ALONSO, Luis N. Política Comercial y Relaciones Exteriores de la Unión Europea. Tecnos, Madrid, 1998.

ISAAC, Guy. Manual de Derecho Comunitario General, Ariel Derecho, 4ª edic española, Barcelona, 1997.

JAMES, Emil. Historia del Pensamiento Económico en el Siglo XX. Fondo de Cultura Económica, 1ra reimpresión, México, 1974.

KERR, Anthony J.C. The Common Market and How It Works. Pergamon Press, 3rd edition, Great Britain, 1986.

LÓPEZ ESCUDERO, Manuel. Los Obstáculos Técnicos al Comercio en la Comunidad Económica Europea, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Granada, España, 1991.

MAC LEAN, ROBERTO. Derecho del Comercio Internacional, Temis, Colombia, 1982.

MANGAS MARTÍN, Araceli y Diego Liñán Nogueras. Instituciones y Derecho de la Unión Europea. Mc Graw Hill, Madrid, 1996.

MARIÑO MENÉNDEZ, Fernando (ed.). Acción Exterior de la Unión Europea y Comunidad Internacional, Universidad Carlos III de Madrid. Boletín Oficial del Estado (Coedición), Madrid, 1998.

MARTÍ, José. Obras Completas; Vol. II; MINED; La Habana; 1964.

MARTÍN Y PEREZ DE NANCLARES, José. El sistema de competencias de la Comunidad Europea, Monografía, Mc Graw Hill, Madrid, 1997.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MONTAÑA MORA, Miquel. La OMC y el reforzamiento del sistema GATT, Mc Graw Hill, España, 1997.

NIETO SOLÍS, José Antonio. Fundamentos y políticas de la Unión Europea. Siglo Veintiuno de España Editores S.A. Madrid, 1995.

ORTEGA Y GASSET, José. La Rebelión de las Masas; Espasa- Calpa; 19ª edic.; Madrid; 1972.

TRUYOL SERRA, Antonio. La Integración Europea. Idea y Realidad. Tecnos, Madrid, 1972.

TUGORES QUES, Juan. Economía Internacional e Integración Económica. Mc Graw Hill, 3ª edic, Madrid, 1997.

III. HEMEROGRÁFICAS.

CALDERÓN SALAZAR, Jorge A. Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea. Análisis, crítica y propuestas. Revista del Senado de la República Vol.6 No.19, abril- junio/2000.

DE LA MADRID HURTADO, Miguel. Notas sobre las bases constitucionales de la política de desarrollo, Revista Comercio Exterior. No. 193 Marzo/1999.

DE MATEO, Fernando. México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea, Revista Comercio Exterior No. 560, junio/1999. Bancomext.

Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año 1 No. 1 1999.

GÓMEZ, Arnulfo R. Las Relaciones Económicas de México con la Unión Europea, Revista Comercio Exterior, No 981, nov/99.

MONTAÑO ARMENDÁRIZ, Angélica, y Juan Carlos Pérez Concha, La Política Comercial de la Unión Europea y el Acuerdo de Libre Comercio con México, Revista Comercio Exterior, No 888, nov/1998.

PADILLA RÍOS, Carlos. Crónica. Revista del Senado de la República Vol. 6 No.19 abril/junio/2000.

ROZO BERNAL, Carlos A. Las relaciones México- UE: condicionantes y retos. Revista Comercio Exterior No. 572, junio/1999. Bancomext.

Información Básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México; Cuadernos del Senado; No. 55, México, octubre de 1985.

IV. DOCUMENTOS.

Comité Económico y Social. Dictamen sobre Las relaciones entre la UE y México, Unión Europea, Bruselas, 21 de diciembre de 1995.

México. Boletín de la Presidencia de la República. Libre Comercio, Factor Clave en el Crecimiento Económico. Enero de 2000.

Delegación de la Comisión Europea en México; La Unión Europea y México; 1996.

OTRAS.

<http://www.juridicas.unam.mx>

[http:// www.eurolex](http://www.eurolex)

[http:// www.infolatina](http://www.infolatina)

[http:// secofi.com](http://secofi.com)

ANEXO 1.

DECISIÓN 2/2000 DEL CONSEJO CONJUNTO CE- MÉXICO.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MIGUEL ANGEL GONZALEZ FELIX, CONSULTOR JURIDICO DE LA SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.

CERTIFICADO

Que en los archivos de esta Secretaría obra el original correspondiente a México de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firmada en las ciudades de Bruselas, Bélgica y Lisboa, Portugal, los días veintitrés y veinticuatro de febrero de dos mil, respectivamente, cuyo texto en español es el siguiente:

**Decisión No 2/2000 del Consejo Conjunto
CE - México**

El Consejo Conjunto,

Considerando el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firmado el 8 de diciembre de 1997 en Bruselas (en adelante el "Acuerdo Interino"), y en particular los artículos 3, 4, 5, 6 y 7 conjuntamente con el artículo 9 del mismo.

Conscientes de sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio (en adelante "la OMC");

Considerando que:

- (1) el artículo 3 del Acuerdo Interino establece que el Consejo Conjunto decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en adelante "GATT de 1994");
- (2) el artículo 4 del Acuerdo Interino establece que el Consejo Conjunto decidirá sobre las disposiciones apropiadas y el calendario para la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública acordados sobre una base de reciprocidad;
- (3) el artículo 5 del Acuerdo Interino estipula que el Consejo Conjunto establecerá los mecanismos de cooperación y coordinación entre las autoridades competentes de las Partes, responsables de la aplicación de sus leyes de competencia;
- (4) el artículo 6 del Acuerdo Interino prevé que el Consejo Conjunto establecerá un mecanismo de consultas con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual;
- (5) que el artículo 12 del Acuerdo Interino ordena que el Consejo Conjunto establecerá un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio.

HA ADOPTADO LA SIGUIENTE DECISION:

Título I - Disposiciones Generales

Artículo 1 - Objetivos

El Consejo Conjunto establece los acuerdos necesarios para alcanzar los objetivos siguientes del Acuerdo Interino:

- (a) la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes, de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1994;
- (b) la apertura de los mercados convenidos de contratación pública de las Partes;
- (c) el establecimiento de un mecanismo de cooperación en materia de competencia;
- (d) el establecimiento de un mecanismo de consultas en materia de asuntos de propiedad intelectual; y
- (e) el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

Título II - Libre Circulación de Bienes

Artículo 2 - Objetivo

México y la Comunidad establecerán una Zona de Libre Comercio al término de un período de transición con una duración máxima de diez años a partir de la entrada en vigor de esta Decisión, de acuerdo con las disposiciones de esta Decisión y conforme al artículo XXIV del GATT de 1994.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Relación de
Certificación
Decisión
Comercio entre
ciudades
específicamente
Comercio entre
diciembre de
5, 6 y 7
se establece
medidas y
varias y no
general sobre
disposiciones
ción pública
anismo de
la aplicación
canismo de
protección
blecerá un
ercio.
entes del
culo XXIV
ectual; y
transición
o con las

Capítulo I - Eliminación de aranceles aduaneros

Sección 1 - Disposiciones generales

Artículo 3

1. Las disposiciones de este capítulo relativas a la eliminación de aranceles aduaneros sobre la importación, se aplicarán a los productos originarios del territorio de las Partes. Para los propósitos de este capítulo, "originario" significa que cumple con las reglas de origen establecidas en el anexo III.
2. Las disposiciones de este capítulo relativas a la eliminación de aranceles aduaneros sobre la exportación, se aplicarán a todos los bienes exportados desde el territorio de una Parte al territorio de la otra Parte.
3. Los aranceles aduaneros sobre la importación entre México y la Comunidad se eliminarán de conformidad con las disposiciones de los artículos 4 al 10. Los aranceles aduaneros sobre la exportación entre México y la Comunidad se eliminarán a partir de la entrada en vigor de esta Decisión.
4. A partir de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, no se introducirán nuevos aranceles aduaneros sobre la importación o exportación, ni se aumentarán aquéllos actualmente aplicados en el comercio entre México y la Comunidad.
5. Cada Parte declara estar dispuesta a reducir sus aranceles aduaneros más rápido que lo previsto en los artículos 4 al 10, o a mejorar de otra forma las condiciones de acceso previstas en dichos artículos, si su situación económica general y la situación económica del sector en cuestión lo permiten. Una decisión del Consejo Conjunto de acelerar la eliminación de un arancel aduanero o de mejorar las condiciones de acceso, prevalecerá sobre los términos establecidos en los artículos 4 al 10 para el producto de que se trate.
6. La clasificación de los bienes que se comercien entre México y la Comunidad será aquella establecida en los regímenes arancelarios respectivos de cada Parte, conforme al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
7. Para cada producto, el arancel aduanero base al que se aplicarán las reducciones sucesivas de conformidad con los artículos 4 al 10, será aquél especificado en el Calendario de Desgravación Arancelaria de cada Parte (anexos I y II).
8. Un arancel aduanero incluye cualquier impuesto o carga de cualquier tipo aplicado en relación con la importación o la exportación de un bien, incluyendo cualquier forma de sobretasa o cargo adicional en relación con tal importación o exportación, pero no incluye cualquier:
 - (a) carga equivalente a un impuesto interno aplicado de conformidad con el artículo 13;
 - (b) derecho antidumping o compensatorio;
 - (c) derecho u otro cargo, siempre que la cantidad se limite al costo aproximado de los servicios prestados y que no represente una protección indirecta para productos domésticos, o un impuesto a las importaciones o a las exportaciones para fines fiscales.
9. A la entrada en vigor de esta Decisión, las Partes eliminarán cualquier derecho u otra carga a los que se refiere el párrafo 8 (c), que sea aplicado a los bienes originarios sobre una base *ad valorem*.

Sección 2 - Productos industriales

Artículo 4

Esta sección aplica a todos los productos que no están cubiertos por la definición de productos agrícolas y pesqueros contenida en el artículo 7.

Artículo 5 - Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de México

1. En la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, la Comunidad eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de México, listados en la categoría "A" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad).
2. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "B" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se eliminarán en cuatro etapas iguales: la primera tendrá lugar en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, y las otras tres, el 1 de enero de cada año sucesivo, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2003.

Artículo 6 - Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de la Comunidad

1. En la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, México eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "A" del anexo II (Calendario de Desgravación de México).
2. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "B" del anexo II (Calendario de Desgravación de México), eliminarán en cuatro etapas iguales: la primera tendrá lugar en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, y las otras tres, el 1 de enero de cada año sucesivo, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2003.
3. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "B+" del anexo II (Calendario de Desgravación de México), eliminarán de conformidad con el siguiente calendario, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2005:

Tasa Base Mexicana	2000	2001	2002	2003	2004	2005
20	18	12	8	5	2.5	0
15	13	10	7	5	2.5	0
10	8	6	4	4	2	0
7	5	4	3	2	1	0
5	4	3	2	2	1	0

4. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "C" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2007:

Tasa Base Mexicana	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
20	18	12	8	5	5	4	3	0
15	13	10	7	5	5	4	3	0
10	8	6	5	4	4	3	1	0
7	5	4	3	3	2	2	1	0
5	4	3	2	2	2	1	1	0

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lenes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 61

Sección 3 - Productos agrícolas y pesqueros

Artículo 7 - Definición

1. Esta sección aplica a los productos listados en los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, con la adición de cualquier producto listado en el anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.
2. Esta definición incluye pescado y productos de pescado cubiertos por el capítulo 3, las partidas 1604 y 1605, y las subpartidas 0511.91, 2301.20 y ex 1902.20¹.

Artículo 8 - Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de México

1. En la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, la Comunidad eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de México, listados en la categoría "1" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad).
2. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "2" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:
 - (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 75 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 25 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.
3. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "3" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:
 - (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 89 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 78 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 67 por ciento del arancel aduanero base;
 - (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 56 por ciento del arancel aduanero base;
 - (e) cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 45 por ciento del arancel aduanero base;
 - (f) cinco años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 34 por ciento del arancel aduanero base;
 - (g) seis años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 23 por ciento del arancel aduanero base;
 - (h) siete años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 12 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (i) ocho años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.
4. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "4" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:
 - (a) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 87 por ciento del arancel aduanero base;

¹ Ex 1902.20 es "pasta rellena con un contenido en peso de pescado mayor al 20 por ciento, crustáceos, moluscos u otros invertebrados acuáticos".

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- (b) cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 75 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) cinco años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 62 por ciento del arancel aduanero base;
 - (d) seis años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
 - (e) siete años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 37 por ciento del arancel aduanero base;
 - (f) ocho años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 25 por ciento del arancel aduanero base;
 - (g) nueve años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 12 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (h) diez años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.
5. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "4a" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad), se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:
- (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 90 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 80 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 70 por ciento del arancel aduanero base;
 - (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 60 por ciento del arancel aduanero base;
 - (e) cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
 - (f) cinco años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 40 por ciento del arancel aduanero base;
 - (g) seis años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 30 por ciento del arancel aduanero base;
 - (h) siete años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 20 por ciento del arancel aduanero base;
 - (i) ocho años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 10 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (j) nueve años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes se eliminarán por completo.
6. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "5" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad), se eliminarán de conformidad con las disposiciones del artículo 10.
7. Los cupos arancelarios con aranceles aduaneros reducidos sobre las importaciones a la Comunidad de ciertos productos agrícolas y pesqueros originarios de México, listados en la categoría "6" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se aplicarán a partir de la entrada en vigor de esta Decisión, de conformidad con las condiciones mencionadas en ese anexo. Estos cupos serán administrados con base en documentos de exportación específicos, expedidos por la Parte de exportación. Las licencias de importación serán expedidas automáticamente por la Parte de importación, dentro de los límites acordados, con base en los certificados de exportación expedidos por la otra Parte.
8. Los aranceles aduaneros sobre importaciones a la Comunidad de ciertos productos agrícolas procesados originarios de México, listados en la categoría "7" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) se aplicarán de conformidad con las condiciones mencionadas en el anexo I.

El Consejo Conjunto podrá decidir sobre:

- (a) la extensión de la lista de productos agrícolas procesados listados en la categoría "7" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad); y
- (b) la reducción de los aranceles a la importación de productos agrícolas procesados y el volumen de los cupos.

Esta reducción de aranceles aduaneros podrá efectuarse cuando, en el comercio entre México y la Comunidad, los aranceles aplicados a productos básicos sean reducidos, o en respuesta a reducciones que resulten de concesiones mutuas relacionadas con productos agrícolas procesados.

9. Los párrafos 1 al 8 sólo se aplicarán a los aranceles aduaneros que se indican en la columna "Tasa Base", en términos *ad valorem*, para los productos listados en la categoría "EP" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) y no se aplicarán a los aranceles específicos que resulten de la aplicación de sistemas de precio de entrada. En caso de no respetarse el nivel de precio de entrada para un producto determinado, no se hará distinción entre los aranceles específicos pagados sobre las importaciones a la Comunidad de productos originarios de México y productos idénticos importados en la Comunidad, originarios de terceros países.
10. Las concesiones arancelarias no se aplicarán a las importaciones a la Comunidad de productos listados en la categoría "O" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad), debido a que tales productos están cubiertos por denominaciones protegidas en la Comunidad.
11. Para ciertos productos indicados en el anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad), se aplicará un cupo libre de arancel, de conformidad con las condiciones mencionadas en el anexo I, a partir de la entrada en vigor de esta Decisión y hasta el final de la etapa de desgravación arancelaria de tales productos.

Artículo 9 - Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de la Comunidad

1. En la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, México eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "1" del anexo II (Calendario de Desgravación de México).
2. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "2" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:
 - (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 75 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 25 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.
3. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "3" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:
 - (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 89 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 78 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 67 por ciento del arancel aduanero base;
 - (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 56 por ciento del arancel aduanero base;
 - (e) cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 45 por ciento del arancel aduanero base;
 - (f) cinco años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 34 por ciento del arancel aduanero base;

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

100

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

- (g) seis años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 23 por ciento del arancel aduanero base;
 - (h) siete años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 12 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (i) ocho años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes se eliminarán por completo.
4. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "4" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán progresivamente de conformidad con el siguiente calendario:
- (a) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 87 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 75 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) cinco años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 62 por ciento del arancel aduanero base;
 - (d) seis años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
 - (e) siete años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 37 por ciento del arancel aduanero base;
 - (f) ocho años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 25 por ciento del arancel aduanero base;
 - (g) nueve años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 12 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (h) diez años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes se eliminarán por completo.
5. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "4a" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) quedarán eliminados de conformidad con el siguiente calendario:
- (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 90 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 80 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 70 por ciento del arancel aduanero base;
 - (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 60 por ciento del arancel aduanero base;
 - (e) cuatro años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
 - (f) cinco años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 40 por ciento del arancel aduanero base;
 - (g) seis años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 30 por ciento del arancel aduanero base;
 - (h) siete años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 20 por ciento del arancel aduanero base;
 - (i) ocho años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 10 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (j) nueve años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.
6. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "5" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán de acuerdo a las disposiciones del artículo 10.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lunes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 65

7. Los cupos arancelarios con aranceles aduaneros reducidos sobre las importaciones a México de ciertos productos agrícolas y pesqueros originarios de la Comunidad, listados en la categoría "6" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se aplicarán a partir de la entrada en vigor de esta Decisión, de conformidad con las condiciones mencionadas en ese anexo. Estos cupos serán administrados con base en documentos de exportación específicos, expedidos por la Parte de exportación. Las licencias de importación serán expedidas automáticamente por la Parte de importación, dentro de los límites acordados, con base en los certificados de exportación expedidos por la otra Parte.
8. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de ciertos productos agrícolas procesados originarios de la Comunidad, listados en la categoría "7" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se aplicarán de conformidad con las condiciones mencionadas en ese anexo.

El Consejo Conjunto podrá decidir sobre:

- (a) la extensión de la lista de productos agrícolas procesados listados en la categoría "7" del anexo II (Calendario de Desgravación de México); y
- (b) la reducción de los aranceles a la importación de productos agrícolas procesados y el volumen de los cupos.

Esta reducción de aranceles se podrá efectuar cuando, en el comercio entre México y la Comunidad, los aranceles aplicados a productos básicos sean reducidos, o en respuesta a reducciones que resulten de las concesiones mutuas relacionadas con productos agrícolas procesados.

Artículo 10 - Cláusula de revisión Productos agrícolas y pesqueros

1. A más tardar tres años después de la entrada en vigor de esta Decisión el Consejo Conjunto, de conformidad con las disposiciones del artículo 3 (5), considerará los pasos ulteriores en el proceso de liberalización del comercio entre México y la Comunidad. Para este fin, se llevará a cabo una revisión, caso por caso, de los aranceles aduaneros aplicables a los productos listados en la categoría "5" de los anexos I y II (Calendario de Desgravación de la Comunidad y Calendario de Desgravación de México, respectivamente). Las reglas de origen pertinentes también serán revisadas, según se considere apropiado.
2. A más tardar tres años después de la entrada en vigor de esta Decisión el Consejo Conjunto, de conformidad con las disposiciones del artículo 3 (5), revisará las cantidades de los cupos arancelarios establecidos en la categoría "6" de los anexos I y II (Calendario de Desgravación de la Comunidad y Calendario de Desgravación de México, respectivamente). Para este fin, se llevará a cabo una revisión, caso por caso, de los productos listados en esos anexos.
3. A más tardar tres años después de la entrada en vigor de esta Decisión el Consejo Conjunto, de conformidad con las disposiciones del artículo 3 (5), revisará los aspectos pertinentes del proceso de liberalización del comercio de productos pesqueros entre México y la Comunidad, establecido en la categoría "6" de los anexos I y II (Calendario de Desgravación de la Comunidad y Calendario de Desgravación de México, respectivamente).
4. Los productos listados en la categoría "O" del anexo I (Calendario de Desgravación de la Comunidad) serán revisados de conformidad con los desarrollos en materia de derechos de propiedad intelectual.
5. A más tardar el 1 de septiembre de 2001, ambas Partes iniciarán discusiones para examinar la posibilidad de abrir, antes del 1 de enero de 2002, un cupo arancelario con tratamiento preferencial para lomos de atún.

Capítulo II - Medidas no arancelarias

Artículo 11 - Cobertura

Las disposiciones de este capítulo se aplicarán a los productos del territorio de una Parte.

Artículo 12 - Prohibición de restricciones cuantitativas

1. Todas las prohibiciones y restricciones al comercio entre México y la Comunidad, distintos de los aranceles aduaneros y los impuestos, ya sean aplicadas mediante cupos, licencias de importación, exportación, u otras medidas, deberán ser eliminadas a la entrada en vigor de esta Decisión. Ninguna medida nueva de este tipo podrá ser introducida.
2. El párrafo 1 no aplica a las medidas establecidas en el anexo IV.

Artículo 13 - Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores

1. Los productos del territorio de una Parte importados en el territorio de otra Parte no estarán sujetos directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna de las Partes aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores de manera que se proteja la producción nacional².
2. Los productos del territorio de una Parte importados en el territorio de otra Parte 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 la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior.
3. 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.
4. Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a leyes, reglamentos, procedimientos o prácticas que rijan las compras gubernamentales, las cuales estarán sujetas exclusivamente a las disposiciones del título III.
5. Los párrafos 1 y 2 no se aplicarán a las medidas establecidas en el anexo V hasta la fecha indicada en ese anexo.

Artículo 14 - Medidas antidumping y compensatorias

México y la Comunidad confirman sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

Artículo 15 - Cláusula de salvaguardia

1. Cuando algún producto de una Parte sea importado en el territorio de la otra Parte en cantidades tan elevadas y bajo condiciones tales que causen o amenacen causar:
 - (a) perjuicio grave a la industria nacional que produce productos similares o directamente competidores en el territorio de la otra Parte; o
 - (b) perturbaciones graves en cualquier sector de la economía o dificultades que pudieran traer un deterioro grave en la situación económica de una región de la Parte importadora,
 la Parte importadora podrá adoptar medidas apropiadas bajo las condiciones y de conformidad con los procedimientos establecidos en este artículo.
2. Las medidas de salvaguardia no excederán lo necesario para remediar las dificultades que hayan surgido, y consistirán, normalmente, en la suspensión de las reducciones adicionales de la tasa arancelaria aplicable prevista en esta Decisión para el producto que corresponda, o en el incremento de la tasa arancelaria para ese producto.
3. Tales medidas contendrán elementos claros que lleven progresivamente a su eliminación al final del periodo establecido. Las medidas no deberán ser aplicadas por un periodo que exceda de un año. En circunstancias muy excepcionales, las medidas de salvaguardia podrán ser aplicadas por un periodo máximo de hasta tres años. Ninguna nueva medida de salvaguardia podrá ser aplicada a la importación de un producto que haya estado sujeto a otra medida de esa índole, hasta que transcurran, por lo menos, tres años desde la expiración de esa otra medida.
4. La Parte que pretenda aplicar medidas de salvaguardia de conformidad con este artículo, ofrecerá a la otra Parte compensación en la forma de liberalización comercial sustancialmente equivalente en relación con las importaciones de esta última. La oferta de liberalización consistirá normalmente en concesiones que tengan efectos comerciales sustancialmente equivalentes, o en concesiones sustancialmente equivalentes al valor de los aranceles adicionales que se esperen resulten de la medida de salvaguardia.

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la segunda frase sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por la otra parte, un producto directamente competidor o que puede substituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.



5. La oferta se hará antes de la adopción de la medida de salvaguardia y simultáneamente con la entrega de información y la remisión al Comité Conjunto, según lo previsto en este artículo. En caso de que la oferta no resulte satisfactoria para la Parte contra cuyo producto se pretenda aplicar la medida de salvaguardia, ambas Partes podrán acordar, en las consultas referidas en este artículo, otros medios de compensación comercial.
6. Si las Partes no logran llegar a un acuerdo sobre la compensación, la Parte contra cuyo producto se aplique la medida de salvaguardia podrá tomar acciones arancelarias compensatorias que tengan un efecto comercial sustancialmente equivalente a la medida de salvaguardia aplicada de conformidad con este artículo. La Parte que tome la acción arancelaria compensatoria la aplicará, como máximo, por el período necesario para alcanzar efectos comerciales equivalentes.
7. En los casos referidos en este artículo, antes de aplicar las medidas previstas en el mismo, o tan pronto como sea posible, en los casos en que el párrafo 8 (b) resulta aplicable, México o la Comunidad, según sea el caso, suministrará al Comité Conjunto toda la información pertinente, con miras a encontrar una solución aceptable para ambas Partes.
8. Las siguientes disposiciones aplican a la ejecución de los párrafos anteriores:
 - (a) Las dificultades que surjan de las situaciones referidas en este artículo serán remitidas al Comité Conjunto para su análisis, y éste podrá tomar cualquier decisión necesaria para resolver tales dificultades.

Si el Comité Conjunto o la Parte de exportación no ha tomado una decisión para resolver las dificultades, o no se ha llegado a otra solución satisfactoria dentro de los 30 días siguientes a que el asunto hubiere sido referido al Comité Conjunto, la Parte de importación podrá adoptar las medidas apropiadas para remediar el problema, y, en la ausencia de una compensación mutuamente acordada, la Parte contra cuyo producto la medida ha sido aplicada podrá adoptar acciones arancelarias compensatorias de conformidad con este artículo. Esa acción arancelaria compensatoria se notificará de inmediato al Comité Conjunto. En la selección de las medidas de salvaguardia y de la acción arancelaria compensatoria, se dará prioridad a aquéllas que menos perturben el funcionamiento de los acuerdos establecidos en esta Decisión.
 - (b) Cuando circunstancias excepcionales y críticas que exijan una acción inmediata que haga imposible el suministro previo de la información o el análisis, según sea el caso, la Parte afectada podrá, en las situaciones definidas en este artículo, aplicar sin dilación medidas precautorias necesarias para enfrentar la situación, e informará inmediatamente de ello a la otra Parte.
 - (c) Se notificará de inmediato al Comité Conjunto las medidas de salvaguardia y éstas serán objeto de consultas periódicas en ese órgano, particularmente con el fin de establecer un calendario para su eliminación, tan pronto como las circunstancias lo permitan.
9. México o la Comunidad, respectivamente, informará a la otra Parte de los casos en que cualquiera de ellas sujete las importaciones de productos susceptibles de originar las dificultades referidas en este artículo, a un procedimiento administrativo que tenga como propósito la rápida entrega de información sobre la tendencia de los flujos comerciales.

Artículo 16 - Cláusula de escasez

1. Cuando el cumplimiento con las disposiciones del capítulo I o el artículo 12 provoque:
 - (a) una escasez aguda o una amenaza de escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la Parte de exportación; o
 - (b) una escasez de cantidades indispensables de materiales nacionales para una industria procesadora nacional, durante periodos en los que el precio interno de esos materiales se mantenga por debajo del precio mundial como parte de un programa gubernamental de estabilización; o
 - (c) la reexportación a un tercer país de un producto respecto del cual la Parte de exportación mantenga aranceles aduaneros sobre la exportación, o prohibiciones o restricciones a la exportación,y cuando las situaciones antes mencionadas ocasionen o pudieran ocasionar graves dificultades para la Parte exportadora, esa Parte podrá adoptar restricciones a la exportación o aranceles aduaneros sobre la exportación.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

164

2. Al seleccionar las medidas, se dará prioridad a las que menos perturben el funcionamiento de los acuerdos establecidos en esta Decisión. No se aplicarán tales medidas de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable cuando prevalezcan las mismas condiciones que una restricción encubierta al comercio, y serán eliminadas cuando las condiciones ya no justifiquen el que se mantengan. Además, las medidas que puedan ser adoptadas de conformidad con el párrafo 1 (b) de este artículo no operarán para incrementar las exportaciones o la protección otorgada a la industria procesadora nacional afectada, y no se apartarán de las disposiciones de esta Decisión relativas a la no discriminación.
3. Antes de aplicar las medidas previstas en el párrafo 1 de este artículo o, tan pronto como sea posible en los casos en que el párrafo 4 de éste artículo se aplique, México o la Comunidad, según sea el caso, suministrará al Comité Conjunto toda la información pertinente con miras a encontrar una solución aceptable para ambas Partes. Las Partes, en el seno del Comité Conjunto, podrán acordar cualquier medio necesario para poner fin a las dificultades. Si no se llega a un acuerdo dentro de los 30 días a partir de que el asunto se hubiere presentado ante el Comité Conjunto, la Parte de exportación podrá aplicar las medidas a la exportación del producto de que se trata conforme a este artículo.
4. Cuando circunstancias excepcionales y críticas que exijan una acción inmediata que haga imposible el suministro previo de la información o el análisis, según el caso, México o la Comunidad, la que sea afectada, podrá aplicar sin dilación las medidas precautorias necesarias para enfrentar la situación, e informará inmediatamente de ello a la otra Parte.
5. Cualquier medida aplicada conforme a este artículo se notificará inmediatamente al Comité Conjunto y será objeto de consultas periódicas en el seno de ese órgano, particularmente con miras a establecer un calendario para su eliminación, tan pronto como las circunstancias lo permitan.

Artículo 17 - Cooperación aduanera

1. Las Partes cooperarán para garantizar el cumplimiento de las disposiciones del título II, según refieran a asuntos aduaneros, y al anexo III, a fin de lograr la coordinación necesaria de los sistemas aduaneros.
2. La cooperación podrá incluir, en particular, lo siguiente:
 - (a) el intercambio de información;
 - (b) la organización de seminarios y colocaciones;
 - (c) la introducción del documento administrativo único (DAU);
 - (d) la simplificación de la inspección y los requisitos relativos al despacho de bienes;
 - (e) el perfeccionamiento de los métodos de trabajo;
 - (f) el respeto a la transparencia, eficiencia, integridad y responsabilidad en las operaciones;
 - (g) asistencia técnica, según sea necesario.
3. Las administraciones de ambas Partes se prestarán asistencia administrativa mutua en asuntos aduaneros, de conformidad con las disposiciones de un Anexo de Asistencia Administrativa Mutua en Materia Aduanera que deberá adoptar el Consejo Conjunto a más tardar un año después de la entrada en vigor de esta Decisión.
4. El Consejo Conjunto establece un Comité Especial de Cooperación Aduanera y Reglas de Origen integrado por representantes de las Partes. Sus funciones incluirán:
 - (a) supervisar la ejecución y administración de este artículo y del anexo III;
 - (b) proveer un foro de consulta y discusión en todos los temas en materia de aduanas, incluyendo, en particular, procedimientos aduaneros, regímenes arancelarios, nomenclatura aduanera, cooperación aduanera y asistencia administrativa mutua en materia aduanera;
 - (c) proveer un foro de consulta y discusión en temas relativos a reglas de origen y cooperación administrativa;
 - (d) fomentar la cooperación en el desarrollo, aplicación y ejecución de los procedimientos aduaneros, asistencia administrativa mutua en materia aduanera, reglas de origen y cooperación administrativa.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

5. El Comité Especial estará integrado por representantes de las Partes. El Comité Especial se reunirá una vez al año en una fecha y con una agenda previamente acordadas por las Partes. Cada Parte detentará la presidencia del Comité Especial de manera alternada. El Comité Especial presentará un informe anual al Comité Conjunto.
6. Las Partes podrán acordar sostener reuniones *ad hoc* sobre cooperación aduanera o sobre reglas de origen y asistencia administrativa mutua.

Artículo 18 - Valoración aduanera

A partir del 1 de enero de 2003, ninguna Parte podrá otorgar un trato menos favorable en materia de valoración aduanera a las importaciones de productos originarios de la otra Parte, respecto de las importaciones de productos originarios de cualquier otro país, incluidos aquellos países con los que haya concluido un acuerdo que haya sido notificado conforme al Artículo XXIV del GATT 1994.

Artículo 19 - Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad

1. Este artículo aplica a las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, según se definen en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (en adelante "el Acuerdo OTC"), que directa o indirectamente pudieran afectar el comercio de productos. Este artículo no se aplica a las medidas sanitarias y fitosanitarias, que están sujetas al artículo 20 de esta Decisión.
2. Las Partes confirman sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo OTC, relativos a normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.
3. Las Partes intensificarán la cooperación bilateral en este campo, a la luz de su interés mutuo para facilitar el acceso a los mercados de ambas Partes y para incrementar el entendimiento y conocimiento mutuos de sus respectivos sistemas.
4. Con este fin, las Partes trabajarán con miras a:
 - (a) intercambiar información sobre normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad;
 - (b) celebrar consultas bilaterales sobre barreras técnicas al comercio específicas;
 - (c) promover el uso de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad internacionales; y
 - (d) facilitar la adopción de sus respectivas normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, con base en requisitos internacionales.
5. A solicitud de una Parte, cada Parte proporcionará asesoría y asistencia técnica en términos y condiciones mutuamente acordados, para mejorar las normas, reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad y las actividades, procesos y sistemas conexos de esa Parte.
6. Con el fin de alcanzar los objetivos establecidos en el párrafo 4, el Consejo Conjunto establece un Comité Especial de Normas y Reglamentos Técnicos. El Comité Especial estará integrado por representantes de las Partes. El Comité Especial se reunirá una vez al año en una fecha y con una agenda previamente acordadas por las Partes. Cada Parte detentará la presidencia del Comité Especial de manera alternada. El Comité Especial presentará un informe anual al Comité Conjunto.
7. Las funciones del Comité Especial incluirán:
 - (a) el seguimiento a la aplicación y la administración de este artículo;
 - (b) ofrecer un foro para que las Partes consulten y discutan sobre temas vinculados con normas reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad;
 - (c) trabajar con miras a lograr la aproximación y simplificación de requisitos de etiquetado incluidos esquemas voluntarios, el uso de pictogramas y símbolos y la convergencia con las prácticas internacionales de los términos aplicados a los productos de piel; y
 - (d) fortalecer la cooperación en el desarrollo, aplicación y cumplimiento de las normas reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

166

Artículo 20 - Medidas sanitarias y fitosanitarias

1. Las Partes cooperarán en el área de medidas sanitarias y fitosanitarias con el objetivo de facilitar el comercio. Las Partes confirman sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.
2. El Consejo Conjunto establece un Comité Especial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. El Comité Especial estará integrado por representantes de ambas Partes. El Comité Especial se reunirá una vez al año en una fecha y con una agenda previamente acordadas por las Partes. Cada Parte detendrá la presidencia del Comité Especial de manera alternada. El Comité Especial presentará un informe anual al Comité Conjunto.
3. Las funciones del Comité Especial incluirán:
 - (a) dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones de este artículo;
 - (b) ofrecer un foro para identificar y atender los problemas que puedan surgir de la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias específicas, con miras a obtener soluciones mutuamente aceptables;
 - (c) considerar, en caso necesario, el desarrollo de disposiciones específicas aplicables por regiones, o para evaluar la equivalencia; y
 - (d) considerar el desarrollo de arreglos específicos para el intercambio de información.
4. El Comité Especial podrá establecer puntos de contacto.
5. Cada Parte colaborará en los trabajos del Comité Especial y considerará el resultado de esos trabajos, de conformidad con sus procedimientos internos.

Artículo 21 - Dificultades en materia de balanza de pagos

1. Las Partes se esforzarán por evitar la aplicación de medidas restrictivas relacionadas con las importaciones por motivos de balanza de pagos. En caso de que sean introducidas, la Parte que las haya adoptado presentará a la otra Parte, a la brevedad posible, un calendario para su eliminación.
2. En los casos en que uno o más Estados Miembros, o México, se encuentren en serias dificultades de balanza de pagos, o bajo la amenaza inminente de tales dificultades, la Comunidad o México, según sea el caso, podrá adoptar, de conformidad con las condiciones establecidas en el GATT de 1994, medidas restrictivas relativas a las importaciones, que tendrán duración limitada y no podrán ir más allá de lo necesario para remediar la situación de balanza de pagos. La Comunidad o México, según sea el caso, informará inmediatamente a la otra Parte.

Artículo 22 - Excepciones generales

Nada en la Decisión impedirá que una Parte adopte o aplique efectivamente medidas:

- (a) necesarias para proteger la moral pública;
- (b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- (c) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con esta Decisión, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, a la protección de derechos de propiedad intelectual y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;
- (d) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- (e) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico; o
- (f) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales.

Sin embargo, tales medidas no se aplicarán en forma que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado cuando prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio entre las Partes.

Artículo 23 - Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Nada en esta Decisión impedirá que se mantengan o establezcan uniones aduaneras, zonas de libre comercio u otros arreglos entre cualquiera de las Partes y terceros países, siempre que no alteren los derechos y obligaciones establecidos en esta Decisión.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

164

2. A solicitud de una Parte, México y la Comunidad celebrarán consultas en el seno del Comité Conjunto sobre los acuerdos que establezcan o modifiquen uniones aduaneras o zonas de libre comercio y, cuando se requiera, sobre otros aspectos importantes vinculados a sus respectivas políticas comerciales con terceros países.

Artículo 24 - Comité Especial de Productos de Acero

1. El Consejo Conjunto establece un Comité Especial de Productos de Acero integrado por representantes de las Partes con conocimientos o experiencia en el sector acerero y, en particular, en el comercio de acero. El Comité Especial podrá invitar a sus reuniones a los representantes de la industria de cada Parte. Se reunirá por lo menos dos veces al año y a solicitud de cualquier Parte, en una fecha y con una agenda previamente acordadas por las Partes. Un representante de cada Parte detentará la presidencia del Comité Especial de manera alternada.
2. El Comité Especial analizará asuntos relevantes del sector acerero, incluyendo el comercio de acero. El Comité Especial presentará un informe anual al Comité Conjunto.

Título III - Compras del Sector Público

Artículo 25 - Cobertura

1. Este título aplica a cualquier ley, reglamento, procedimiento o práctica relativo a cualquier compra:
 - (a) de las entidades listadas en el anexo VI;
 - (b) de bienes de conformidad con el anexo VII, de servicios de conformidad con el anexo VIII, c de servicios de construcción de conformidad con el anexo IX;
 - (c) cuando se estime que el valor del contrato que será adjudicado iguale o supere el valor de los umbrales señalados en el anexo X³.
2. El párrafo 1 está sujeto a las disposiciones del anexo XI.
3. Sujeto a las disposiciones del párrafo 4, cuando el contrato que una entidad vaya a adjudicar no esté cubierto por este título, no podrán interpretarse las disposiciones de este título en el sentido de abarcar a los componentes de cualquier bien o servicio de ese contrato.
4. Ninguna de las Partes preparará, elaborará ni estructurará un contrato de compra de tal manera que evada las obligaciones de este título.
5. Compras incluye adquisiciones por métodos tales como compra, arrendamiento o alquiler, con o sin opción de compra.
6. Compras no incluye:
 - (a) acuerdos no contractuales ni forma alguna de asistencia gubernamental, incluso acuerdos de cooperación, transferencias, préstamos, infusiones de capital, garantías, incentivos fiscales y abasto gubernamental de bienes y servicios otorgados a personas o a gobiernos estatales, provinciales y regionales; y
 - (b) la adquisición de servicios de agencias o depósitos fiscales, los servicios de liquidación y administración para instituciones financieras reglamentadas, ni los servicios de venta y distribución de deuda pública.

Artículo 26 - Trato nacional y no discriminación

1. En lo que respecta a todas las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a compras gubernamentales cubiertas por este título, cada Parte concederá de forma inmediata e incondicional a los productos, servicios y proveedores de la otra Parte, un trato no menos favorable que el otorgado a sus productos, servicios y proveedores nacionales.
2. En lo que respecta a todas las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a compras gubernamentales cubiertas por este título, cada Parte se asegurará de que:
 - (a) sus entidades no den a un proveedor establecido localmente un trato menos favorable que el otorgado a otro proveedor establecido localmente, en razón del grado de afiliación extranjera o propiedad de una persona de la otra Parte; y
 - (b) sus entidades no discriminen en contra de proveedores establecidos localmente en razón del país de producción del producto o servicio a suministrarse, siempre que el país de producción sea la otra Parte.

³ El valor de los umbrales serán calculados y ajustados de conformidad con las disposiciones señaladas en el Anexo X.

3. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no aplicarán a los aranceles aduaneros u otros cargos, cualquier tipo, impuestos o en conexión con la importación, al método de percepción de tales derechos y cargos, a los demás reglamentos y formalidades de importación, ni a las medidas que afectan al comercio de servicios, aparte de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras gubernamentales cubiertas en este título.

Artículo 27 - Reglas de origen

1. Ninguna Parte aplicará reglas de origen a los bienes importados de la otra Parte para efectos de compras gubernamentales cubiertas por este título que sean diferentes o incompatibles con las reglas de origen que la Parte aplique en las operaciones comerciales normales.
2. Una Parte podrá denegar los beneficios de este título a un prestador de servicios de la otra Parte, previa notificación y realización de consultas, cuando la Parte determine que el servicio está siendo prestado por una empresa que es propiedad o está bajo el control de personas de un país que no es Parte y no realiza actividades de negocios sustanciales en el territorio de cualquiera de las Partes.

Artículo 28 - Prohibición de condiciones compensatorias especiales

Cada Parte se asegurará de que sus entidades no tomen en cuenta, soliciten ni impongan condiciones compensatorias especiales en la calificación y selección de proveedores, bienes o servicios, en la evaluación de ofertas o en la adjudicación de contratos. Para efectos de este artículo, son condiciones compensatorias especiales las condiciones que una entidad imponga o tome en cuenta previamente, o durante el procedimiento de compra, para fomentar el desarrollo local o mejorar las cuentas de la balanza de pagos, por medio de requisitos de contenido local, concesión de licencias para el uso de tecnología, inversión, comercio compensatorio u otros requisitos análogos.

Artículo 29 - Procedimientos de compra y otras disposiciones

1. México aplicará las reglas y procedimientos especificados en la parte A del anexo XII y la Comunidad aplicará las reglas y procedimientos especificados en la parte B del anexo XII. Se considera que ambos juegos de reglas y procedimientos otorgan un trato equivalente entre sí.
2. Las reglas y procedimientos establecidos en el anexo XII sólo podrán ser modificados por la Parte involucrada, para reflejar modificaciones a las disposiciones correspondientes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en lo sucesivo TLCAN) y del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC (en lo sucesivo ACP), respectivamente, siempre que las reglas y procedimientos modificados aplicados por esa Parte, continúen garantizando un trato equivalente.
3. Si una Parte modifica, de conformidad con el párrafo 2, sus respectivas reglas y procedimientos contenidas en el anexo XII deberá previamente consultar a la otra Parte y tendrá la obligación de demostrar que esas reglas y procedimientos modificados continúan otorgando un trato equivalente.
4. La Parte interesada deberá notificar a la otra Parte cualquier modificación a las reglas y procedimientos especificados en el anexo XII a más tardar 30 días antes de su entrada en vigor.
5. Cuando una Parte considere que la modificación afecta su acceso al mercado de compras de la otra Parte considerablemente, podrá solicitar consultas. En caso de no obtener una solución satisfactoria, la Parte podrá recurrir al procedimiento de solución de controversias establecido en el título VI, con el propósito de que se mantenga un nivel equivalente de acceso al mercado de compras de la otra Parte.
6. En la calificación de proveedores y la adjudicación de contratos, ninguna entidad de una Parte podrá condicionar una compra a que a un proveedor se le hayan asignado previamente uno o más contratos por alguna entidad de esa Parte, ni a la experiencia previa de trabajo del proveedor en territorio de esa Parte.

Artículo 30 - Procedimiento de impugnación

1. En caso de que un proveedor presente una reclamación sobre la existencia de una infracción del presente título en el contexto de una compra, la Parte interesada le alentará a que trate de encontrar solución a su reclamación mediante consultas con la entidad contratante. En tal supuesto, la entidad contratante examinará de manera imparcial y en tiempo oportuno las reclamaciones, sin perjuicio de la posibilidad de obtener medidas correctivas de conformidad con el sistema de impugnación.
2. Cada Parte contará con procedimientos no discriminatorios, oportunos, transparentes y eficaces, que permitan a los proveedores impugnar presuntas infracciones a este título que se produzcan en el contexto de una compra en la que tengan o hayan tenido interés.



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lunes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 73

3. Cada Parte especificará por escrito y pondrá a disposición general sus procedimientos de impugnación.
4. Cada Parte se asegurará de que la documentación referente a todos los aspectos de los procedimientos que afecten a las compras cubiertas por este título se conserve durante tres años.
5. Podrá exigirse al proveedor interesado que inicie el procedimiento de impugnación y notifique la impugnación a la entidad contratante dentro de un plazo determinado a partir de la fecha en que se conociere o debiere haberse razonablemente conocido los hechos que den lugar a la reclamación, plazo que en ningún caso será inferior a diez días desde esa fecha.
6. La legislación de una Parte podrá imponer que un procedimiento de impugnación pueda iniciarse después de que la convocatoria se haya publicado o, en caso de no publicarse, después de que las bases de licitación estén disponibles. Cuando una Parte imponga tal requisito, el plazo de diez días al que se refiere el párrafo 5, no comenzará a correr antes de la fecha en que se haya publicado la convocatoria o estén disponibles las bases de licitación. Nada de lo dispuesto en este párrafo afectará el derecho de los proveedores interesados de recurrir a la revisión judicial.
7. Las impugnaciones serán atendidas por una autoridad revisora, independiente e imparcial, que no tenga interés en el resultado de la compra, y cuyos miembros sean ajenos a influencias externas durante todo el período de su mandato. Las actuaciones de una autoridad revisora distinta a un tribunal, deberán estar sujetas a revisión judicial o bien deberán contar con procedimientos que aseguren que:
 - (a) los participantes tengan derecho a audiencia antes de que se emita un dictamen o se adopte una decisión;
 - (b) los participantes puedan estar representados y asistidos;
 - (c) los participantes tengan acceso a todas las actuaciones;
 - (d) las actuaciones puedan ser públicas;
 - (e) los dictámenes o decisiones se formulen por escrito, con una exposición de sus fundamentos;
 - (f) puedan presentarse testigos; y
 - (g) se den a conocer los documentos a la autoridad revisora.
8. Los procedimientos de impugnación preverán:
 - (a) medidas provisionales expeditas para corregir las infracciones a este título y para preservar las oportunidades comerciales. Esas medidas podrán tener por efecto la suspensión del proceso de compra. Sin embargo, los procedimientos podrán prever la posibilidad de que, al decidir si deben aplicarse esas medidas, se tomen en cuenta las consecuencias adversas sobre intereses afectados que deban prevalecer, incluido el interés público. En tales circunstancias, deberá justificarse por escrito la falta de acción; y
 - (b) si se considera apropiado, la rectificación de la infracción a este título o una compensación por los daños o perjuicios sufridos, que podrá limitarse a los gastos de la preparación de la oferta o de la reclamación.
9. Con el fin de preservar los intereses comerciales y de otro tipo que estén involucrados, el procedimiento de impugnación normalmente se resolverá oportunamente.

Artículo 31 - Suministro de Información

1. Cada Parte publicará sin demora cualquier ley, reglamento, jurisprudencia, resolución administrativa de aplicación general y cualquier procedimiento relativo a las compras gubernamentales cubiertas por este título, mediante su inserción en las publicaciones pertinentes a que se refiere el anexo XIII.
2. Cada Parte designará, a la entrada en vigor de este título, uno o más puntos de contacto para:
 - (a) facilitar la comunicación entre las Partes;
 - (b) responder a todas las preguntas razonables de la otra Parte con objeto de proporcionar información relevante en la materia de este título; y
 - (c) a petición de un proveedor de una Parte, proporcionar al proveedor y a la otra Parte, por escrito y en un tiempo razonable, una respuesta motivada respecto de si una entidad específica esta cubierta por este título.

170

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3. Una Parte podrá solicitar información adicional sobre la adjudicación del contrato, que pueda ser necesaria para determinar si una compra se realizó de manera justa e imparcial, en particular respecto de ofertas que hayan sido rechazadas. Para tal efecto, la Parte de la entidad compradora dará información sobre las características y ventajas relativas de la oferta ganadora y el precio del contrato. Cuando la divulgación de esta información pudiere perjudicar la competencia en futuras licitaciones, la Parte solicitante no revelará la información, salvo después de haber consultado con la Parte que la hubiere proporcionado y haber obtenido su consentimiento.
4. Cada Parte proporcionará a la otra Parte, previa solicitud, la información disponible a esa Parte y a sus entidades sobre las compras cubiertas de sus entidades, y sobre los contratos individuales adjudicados por éstas.
5. Ninguna Parte podrá revelar información confidencial cuya divulgación pudiere perjudicar los intereses comerciales legítimos de una persona en particular o fuere en detrimento de la competencia leal entre proveedores, sin la autorización formal de la persona que proporcionó esa información a la Parte.
6. Nada de lo dispuesto en este título podrá interpretarse en el sentido de obligar a una Parte a proporcionar información confidencial, cuya divulgación pudiere impedir el cumplimiento de la ley o fuere de alguna otra forma contraria al interés público.
7. Cada Parte recabará e intercambiará anualmente estadísticas de sus compras cubiertas por este título⁴. Tales estadísticas deberán contener la siguiente información con respecto a los contratos adjudicados por todas las entidades compradoras cubiertas por este título:
 - (a) para entidades listadas en los anexos VI.A.1. y VI.B.1, estadísticas sobre el valor estimado de los contratos adjudicados, tanto superiores como inferiores a valor de los umbrales, en cifras globales y desglosado por entidades; para entidades listadas en los anexos VI.A.2 y VI.B.2, estadísticas sobre el valor estimado de los contratos adjudicados superiores al valor de los umbrales en cifras globales y desglosado por categorías de entidades;
 - (b) para entidades listadas en los anexos VI.A.1 y VI.B.1, estadísticas sobre el número y valor total de los contratos adjudicados superiores al valor de los umbrales aplicables, desglosado por entidades y categorías de productos y servicios; para entidades listadas en los anexos VI.A.2 y VI.B.2, estadísticas sobre el valor estimado de los contratos adjudicados superiores al valor de los umbrales, desglosado por categorías de entidades y por categorías de productos y servicios;
 - (c) para entidades listadas en los anexos VI.A.1 y VI.B.1, estadísticas desglosadas por entidad y por categorías de productos y servicios sobre el número y valor total de los contratos adjudicados conforme a los procedimientos de licitación restringida; para las categorías de entidades listadas en los anexos VI.A.2 y VI.B.2, estadísticas sobre el valor total de los contratos adjudicados superiores al valor de los umbrales, para cada supuesto de los procedimientos de licitación restringida; y
 - (d) para entidades listadas en los anexos VI.A.1 y VI.B.1, estadísticas desglosadas por entidades, sobre el número y valor total de los contratos adjudicados al amparo de las excepciones a este título, contenidas en los anexos relevantes; para las categorías de las entidades listadas en los anexos VI.A.2 y VI.B.2, estadísticas sobre el valor total de los contratos adjudicados al amparo de las excepciones contenidas en los anexos relevantes.
8. En la medida en que se disponga de información al respecto, cada Parte proporcionará estadísticas sobre los países de origen de los productos adquiridos y los servicios contratados por sus entidades. Con miras a asegurar que estas estadísticas son comparables, el Comité Especial establecido conforme al artículo 32, proveerá las directrices sobre los métodos que deben utilizarse. Con el fin de garantizar la vigilancia eficaz de las compras comprendidas en el presente título, el Consejo Conjunto podrá decidir si modifica los requerimientos de los incisos (a) al (d) del párrafo 7 en lo que respecta al carácter y alcance de la información estadística que se intercambiará⁵.

Artículo 32 - Cooperación técnica

1. El Consejo Conjunto establece el Comité Especial de Compras del Sector Público. El Comité Especial estará integrado por representantes de cada Parte y podrá invitar a funcionarios del área de compras de las entidades cubiertas y representantes de los proveedores de cada Parte. El Comité se reunirá anualmente, o cuando sea necesario, para discutir la operación de este título y, cuando se requiera, hará recomendaciones para mejorar o modificar su alcance. El Comité Especial presentará un informe anual al Comité Conjunto.

⁴ El primer intercambio de información al que se refiere el párrafo 7 del Artículo 31 tendrá lugar dos años después de la entrada en vigor de esta Decisión. Durante ese período las Partes se comunicarán toda la información relevante y comparable sobre una base de reciprocidad.

⁵ El Consejo Conjunto modificará esta disposición tomando en consideración cualquier modificación al ACP o al TLCAN.

171

2. Sus funciones incluirán:
 - (a) analizar la información disponible de los mercados de compras de cada Parte, incluida la información estadística a que se refiere el párrafo 7 del artículo 31;
 - (b) evaluar el acceso efectivo de los proveedores de una Parte a las compras cubiertas por este título de la otra Parte y recomendar, cuando sea necesario, medidas apropiadas para mejorar las condiciones del acceso efectivo al mercado de compras de esa Parte;
 - (c) promover oportunidades para los proveedores de las Partes en las compras gubernamentales; y
 - (d) dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones de este título y proporcionar un foro para identificar y atender cualquier problema o asunto que pudiera surgir.
3. Las Partes cooperarán, en términos mutuamente acordados, para lograr un mayor entendimiento de sus sistemas de compras gubernamentales, con miras a lograr el mayor acceso a las oportunidades en las compras del sector público para los proveedores de ambas Partes.
4. Cada Parte adoptará las medidas razonables para proporcionar a la otra Parte y a los proveedores de esa Parte, sobre la base de recuperación de costos, información concerniente a los programas de capacitación y orientación relativos a sus sistemas de compras gubernamentales, y acceso sobre una base no discriminatoria a cualquier programa que conduzca.
5. Los programas de capacitación y orientación a los que se refiere el párrafo 4 incluyen:
 - (a) capacitación del personal del sector público que participe directamente en los procedimientos de compras gubernamentales;
 - (b) capacitación de los proveedores interesados en aprovechar las oportunidades de compras del sector público;
 - (c) la explicación y descripción de aspectos específicos del sistema de compras gubernamentales de cada Parte, tales como su mecanismo de impugnación; y
 - (d) información relativa a las oportunidades del mercado de compras gubernamentales.
6. A la entrada en vigor de esta Decisión, cada Parte establecerá, por lo menos, un punto de contacto para proporcionar información sobre los programas de capacitación y orientación a los que se refiere este artículo.

Artículo 33 - Tecnología de la información

1. Las Partes cooperarán con miras a asegurar que el tipo de información sobre compras gubernamentales, específicamente sobre las invitaciones a participar y otra documentación, sea comparable en términos de calidad y accesibilidad. Las Partes también cooperarán con miras a asegurar que el tipo de información que se intercambie entre las partes interesadas a través de sus respectivos medios electrónicos, para propósitos de compras gubernamentales sea comparable en términos de calidad y accesibilidad.
2. Tomando en consideración los aspectos de interoperabilidad e interconectividad y después de haber acordado que el tipo de información de compras referido en el párrafo 1 es comparable, las Partes asegurarán a los proveedores de la otra Parte el acceso a la información relevante de compras, tal como las invitaciones a participar, contenido de sus respectivas bases de datos, y a sus respectivos sistemas electrónicos de compra, tales como licitaciones electrónicas, de conformidad con el artículo 26.

Artículo 34 - Excepciones

Siempre que tales medidas no se apliquen de modo que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre las Partes o que impliquen una restricción encubierta del comercio entre las Partes, ninguna disposición de este título se interpretará en el sentido de impedir a una Parte establecer o mantener las medidas:

- (a) necesarias para proteger la moral, el orden o seguridad públicos;
- (b) necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal;
- (c) necesarias para proteger la propiedad intelectual; o
- (d) relacionadas con los bienes o servicios de minusválidos, de instituciones de beneficencia o del trabajo penitenciario.

Artículo 35 - Rectificaciones o modificaciones

1. Cada Parte podrá modificar su cobertura conforme a este título sólo en circunstancias excepcionales.
2. Cuando una Parte modifique su cobertura conforme a este título, deberá:
 - (a) notificar la modificación a la otra Parte;
 - (b) incorporar el cambio en el anexo correspondiente; y
 - (c) proponer a la otra Parte los ajustes compensatorios apropiados a su cobertura, con objeto de mantener el nivel de cobertura comparable al existente antes de la modificación.
3. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, una Parte podrá realizar rectificaciones exclusivamente de forma y enmiendas menores a los anexos VI al IX y XI, siempre que notifique esas rectificaciones y enmiendas menores a la otra Parte y la otra Parte no manifieste su objeción a las rectificaciones propuestas en un periodo de 30 días. En tales casos, no será necesario proponer compensación.
4. No obstante cualquier otra disposición de este título, una Parte podrá realizar reorganizaciones de sus entidades del sector público cubiertas por este título, incluyendo los programas para la descentralización de las compras de dichas entidades o que las funciones públicas correspondientes dejen de ser llevadas a cabo por cualquier entidad del sector público, esté o no cubierta por este título, siempre que notifique esas reorganizaciones a la otra Parte. En tales casos, no será necesario proponer compensación. Ninguna de las Partes podrá realizar esas reorganizaciones o programas con objeto de evadir las obligaciones de este título.
5. Cuando una parte considere que:
 - (a) el ajuste propuesto de conformidad con el párrafo 2 (c) no es el adecuado para mantener un nivel comparable al de la cobertura mutuamente acordada, o
 - (b) una rectificación o enmienda no cumple con los requisitos estipulados en el párrafo 3 y, como consecuencia, requiere de compensación,

la Parte podrá recurrir al procedimiento de solución de controversias establecido en el título VI,
6. Cuando una Parte considere que una reorganización de las entidades compradoras no cumple con los requisitos estipulados en el párrafo 4 y, en consecuencia, requiere compensación, la Parte podrá recurrir al procedimiento de solución de controversias establecido en el título VI, siempre que haya objetado la reorganización dentro de los 30 días siguientes a su notificación.

Artículo 36 - Privatización de entidades

1. Cuando una Parte desee eliminar a una entidad de la sección 2 del anexo VI.A o VI.B, según corresponda, debido a que ha sido efectivamente eliminado el control gubernamental sobre ella, la Parte deberá notificarlo a la otra Parte⁶.
2. Cuando una Parte manifieste su objeción al retiro de una entidad por considerar que ésta continúa sujeta a control gubernamental, las Partes realizarán consultas para restablecer el balance de sus ofertas.

Artículo 37 - Negociaciones futuras

En el caso de que la Comunidad o México ofrezcan a un miembro del ACP o del TLCAN, respectivamente, ventajas adicionales en relación con el acceso a sus respectivos mercados de compras, más allá de lo que las Partes han acordado en este título, la Parte que corresponda celebrará negociaciones con la otra Parte con miras a extender esas ventajas a la otra Parte sobre una base recíproca.

⁶ Cuando ambas Partes adopten reglas que permitan a una entidad cubierta exentarse de aplicar los procedimientos de compra, cuando dicha entidad pretenda comprar exclusivamente para estar en posibilidades de proveer bienes o servicios en donde otros competidores puedan ofrecer los mismo bienes o servicios en la misma área geográfica y bajo sustancialmente las mismas condiciones, las Partes revisarán el texto de esta disposición. En el caso de que el artículo XXIV.6(b) del ACP o el artículo 1023 del TLCAN sean modificados, las Partes revisarán el texto de esta disposición. La disposición modificada del ACP o del TLCAN no aplicarán entre las partes hasta que dicha disposición haya sido incorporada de conformidad con este párrafo.

Artículo 38 - Disposiciones finales

1. El Consejo Conjunto podrá adoptar las medidas necesarias para mejorar las condiciones de acceso efectivo a las compras cubiertas por cada Parte o, si fuere el caso, ajustar la cobertura de una Parte para que las condiciones de acceso efectivo se mantengan sobre una base equitativa.
2. Cada Parte suministrará a la otra Parte información ilustrativa de sus respectivos mercados de compra de las empresas gubernamentales, de conformidad con el formato contenido en el anexo XIV, sujeto a las disposiciones de confidencialidad existentes en sus respectivos sistemas jurídicos.
3. Este título entrará en vigor una vez que el Consejo Conjunto, por recomendación del Comité Especial, determine que la información a que se refiere el párrafo 2 ha sido intercambiada de conformidad con el anexo XIV. Por excepción, el artículo 32 entrará en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo 49.

Título IV - Competencia

Artículo 39 - Mecanismo de cooperación

1. En el anexo XV se establece un mecanismo de cooperación entre las autoridades de las Partes responsables de aplicar las respectivas legislaciones de competencia.
2. Las autoridades de competencia de ambas Partes presentarán al Comité Conjunto un informe anual sobre la aplicación del mecanismo referido en el párrafo 1.

Título V - Mecanismo de Consulta para Asuntos de Propiedad Intelectual

Artículo 40 - Comité Especial sobre Asuntos de Propiedad Intelectual

1. El Consejo Conjunto establece un Comité Especial sobre Asuntos de Propiedad Intelectual. El Comité Especial estará integrado por representantes de las Partes. El Comité Especial será convocado dentro de los 30 días siguientes a la solicitud de cualquiera de las Partes, con el propósito de alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual. La presidencia del Comité Especial será detenida por cada Parte de manera alternada. El Comité Especial presentará un informe anual al Comité Conjunto.
2. Para los propósitos del párrafo 1, el término "protección" incluirá asuntos que afecten la disponibilidad, adquisición, alcance, mantenimiento y observancia de los derechos de propiedad intelectual, así como aquellos asuntos que afecten el uso de los derechos de propiedad intelectual.

Título VI - Solución de Controversias

Capítulo I - Ambito de aplicación y cobertura

Artículo 41 - Ambito de aplicación y cobertura

1. Las disposiciones de este título aplican en relación con cualquier asunto que surja de esta Decisión o de los artículos 2, 3, 4 y 5 del Acuerdo Interino (en adelante "los instrumentos jurídicos abarcados").
2. Por excepción, el procedimiento arbitral establecido en el capítulo III no será aplicable en caso de controversias referentes a los artículos 14, 19(2), 20(1), 21, 23 y 40 de esta Decisión.

Capítulo II. - Consultas

Artículo 42 - Consultas

1. Las Partes procurarán, en todo momento, llegar a un acuerdo sobre la interpretación y aplicación de los instrumentos jurídicos abarcados y, mediante la cooperación y consultas, se esforzarán siempre por lograr una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiere afectar su funcionamiento.
2. Cada Parte podrá solicitar la realización de consultas en el seno del Comité Conjunto, respecto de cualquier asunto referente a la aplicación o interpretación de los instrumentos jurídicos abarcados o cualquier otro asunto que considere pudiere afectar su funcionamiento.
3. El Comité Conjunto se reunirá dentro los 30 días siguientes a la entrega de la solicitud y procurará, sin demora, solucionar la controversia mediante una decisión. La decisión especificará las medidas necesarias que debe adoptar la Parte respectiva y el plazo para su adopción.

Capítulo III. - Procedimiento arbitral

Artículo 43 - Establecimiento de un panel arbitral

1. En caso de que una Parte considere que una medida aplicada por la otra Parte, violando instrumentos jurídicos abarcados y el asunto no se hubiere resuelto dentro de los 15 días posteriores a la reunión del Comité Conjunto conforme a lo establecido en el artículo 42(3), o dentro de los 45 días posteriores a la entrega de la solicitud de reunión del Comité Conjunto, cualquier Parte podrá solicitar por escrito el establecimiento de un panel arbitral.
2. La Parte solicitante mencionará en la solicitud la medida y las disposiciones de los instrumentos jurídicos abarcados que considere pertinentes y entregará la solicitud a la otra Parte y al Comité Conjunto.

Artículo 44 - Designación de árbitros

1. La Parte solicitante notificará a la otra Parte la designación de un árbitro y propondrá hasta 3 candidatos para actuar como presidente del panel. La otra Parte deberá designar un segundo árbitro dentro de los 15 días siguientes y propondrá hasta 3 candidatos para actuar como presidente del panel.
2. Ambas Partes procurarán acordar la designación del presidente en los 15 días posteriores a la designación del segundo árbitro.
3. La fecha de establecimiento del panel arbitral será la fecha en que se designe al presidente.
4. Si una Parte no selecciona a su árbitro de conformidad con el párrafo 1, ese árbitro se seleccionará por sorteo de entre los candidatos propuestos. Si las Partes no logran llegar a un acuerdo dentro del plazo establecido en el párrafo 2, el presidente será seleccionado por sorteo dentro de la semana siguiente, de entre los candidatos propuestos.
5. En caso de que un árbitro muera, renuncie o sea removido, se deberá elegir un sustituto dentro de los siguientes 15 días de conformidad con el procedimiento establecido para su elección. En este caso, cualquier plazo aplicable al procedimiento arbitral aplicable quedará suspendido desde la fecha de la muerte, renuncia o remoción hasta la fecha de elección del sustituto.

Artículo 45 - Informes de los paneles

1. Como regla general, el panel arbitral deberá presentar a las Partes un informe preliminar que contendrá sus conclusiones, a más tardar tres meses después de la fecha de establecimiento del panel. En ningún caso deberá presentarlo después de cinco meses a partir de esa fecha. Cualquier Parte podrá hacer observaciones por escrito al panel arbitral sobre el informe preliminar dentro de los 15 días siguientes a su presentación.
2. El panel arbitral presentará a las Partes un informe final en un plazo de 30 días contados a partir de la presentación del informe preliminar.
3. En casos de urgencia, incluyendo aquellos casos relativos a productos percederos, el panel arbitral procurará presentar a las Partes su informe final dentro de los tres meses posteriores a la fecha de su establecimiento. En ningún caso deberá presentarlo después de cuatro meses. El panel arbitral podrá emitir un dictamen preliminar sobre si considera que un caso es urgente.
4. Todas las decisiones del panel arbitral, incluyendo la adopción del informe final y cualquier decisión preliminar deberán tomarse por mayoría de votos. Cada árbitro tendrá un voto.
5. La Parte reclamante podrá retirar su reclamación en cualquier momento antes de la presentación del informe final. El retiro será sin perjuicio del derecho a presentar una nueva reclamación en relación con el mismo asunto en una fecha posterior.

Artículo 46 - Cumplimiento del informe de un panel

1. Cada Parte estará obligada a tomar las medidas pertinentes para cumplir con el informe final a que se refiere el artículo 45 (2).
2. La Parte afectada informará a la otra Parte dentro de los 30 días posteriores a la presentación del informe final sus intenciones en relación con el cumplimiento del mismo.
3. Las Partes procurarán acordar las medidas específicas que se requieran para cumplir con el informe final.
4. La Parte afectada deberá cumplir con el informe final sin demora. En caso de que no sea posible cumplir inmediatamente, las Partes procurarán acordar un plazo razonable para hacerlo. En ausencia de este acuerdo, cualquier Parte podrá solicitar al panel arbitral original que determine, a la luz de las circunstancias particulares del caso, el plazo razonable. El panel arbitral deberá emitir su dictamen dentro de los 15 días posteriores a la solicitud.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lunes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 79

5. La Parte afectada notificará a la otra Parte las medidas adoptadas para dar cumplimiento al informe final antes de la conclusión del plazo razonable establecido de conformidad con el párrafo 4. Al recibir la notificación, cualquiera de las Partes podrá solicitar al panel arbitral original que se pronuncie sobre la conformidad de las medidas con el informe final. El panel arbitral deberá emitir su dictamen dentro de los 60 días posteriores a la solicitud.
6. Si la Parte afectada no notifica las medidas para dar cumplimiento al informe final antes de la conclusión del plazo razonable establecido de conformidad con el párrafo 4, o si el panel arbitral determina que las medidas para dar cumplimiento al informe final notificadas por la Parte afectada son incompatibles con el informe final, esa Parte deberá, si así lo solicita la Parte reclamante, celebrar consultas con objeto de acordar una compensación mutuamente aceptable. En caso de que las Partes no lleguen a un acuerdo dentro de los 20 días siguientes a la solicitud, la Parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios otorgados en los instrumentos jurídicos abarcados, que tengan únicamente efecto equivalente a aquéllos afectados por la medida que se determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados.
7. Al considerar qué beneficios suspender, la Parte reclamante buscará suspender beneficios, primeramente en el mismo sector o sectores que resultaron afectados por la medida que el panel arbitral determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados. La Parte reclamante que considere que no resulta práctico o efectivo suspender beneficios en el mismo sector o sectores, podrá suspender beneficios en otros sectores.
8. La Parte reclamante notificará a la otra Parte los beneficios que pretende suspender a más tardar 60 días antes de que la suspensión tenga lugar. Cualquier Parte podrá, dentro de los siguientes 15 días, solicitar al panel arbitral original que determine si los beneficios que la Parte reclamante va a suspender son equivalentes a aquéllos afectados por la medida que se determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados, y si la suspensión propuesta es compatible con los párrafos 6 y 7. El panel arbitral emitirá su dictamen dentro de los 45 días siguientes a la presentación de la solicitud. No podrán suspenderse beneficios hasta que el panel arbitral haya emitido su dictamen.
9. La suspensión de beneficios será temporal y la Parte reclamante la aplicará hasta que la medida que se determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados haya sido retirada o modificada de manera que se ponga en conformidad con los instrumentos jurídicos abarcados, o hasta que las Partes hayan alcanzado un acuerdo para la solución de la controversia.
10. A petición de cualquier Parte, el panel arbitral original emitirá un dictamen sobre la compatibilidad del informe final con las medidas para dar cumplimiento al mismo después de la suspensión de beneficios y, a la luz de ese dictamen, decidirá si la suspensión de beneficios debe darse por terminada o modificarse. El panel arbitral emitirá su dictamen dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la solicitud.
11. Los dictámenes previstos en los párrafos 4, 5, 8 y 10 serán obligatorios.

Artículo 47 - Disposiciones generales

1. Cualquier plazo establecido en este título podrá ser extendido por acuerdo mutuo de las Partes.
2. A menos que las Partes acuerden otra cosa, los procedimientos ante el panel arbitral seguirán las reglas modelo de procedimiento establecidas en el anexo XVI. El Comité Conjunto podrá modificar las reglas modelo de procedimiento.
3. Los procedimientos arbitrales establecidos de conformidad con este título no considerarán asuntos relacionados con los derechos y obligaciones de las Partes adquiridos en el marco del Acuerdo por el que se establece la OMC.
4. El recurso a las disposiciones del procedimiento de solución de controversias establecido en este título será sin perjuicio de cualquier acción posible en el marco de la OMC, incluyendo la solicitud de un procedimiento de solución de controversias. Sin embargo, cuando una Parte haya iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al Artículo 43(1) de este título o al Acuerdo por el que se establece la OMC en relación con un asunto particular, no podrá iniciar un procedimiento de solución de controversias con respecto a la misma materia en el otro foro hasta que el primer procedimiento haya concluido. Para efectos de este párrafo se considerarán iniciados los procedimientos de solución de controversias en el marco de la OMC cuando una Parte haya presentado una solicitud para el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el artículo 6 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Controversias de la OMC.

Título VII - Obligaciones Específicas del Comité Conjunto referentes a Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio

Artículo 48

1. El Comité Conjunto:

- (a) supervisará la puesta en práctica y el adecuado funcionamiento de esta Decisión, así como de cualquier otra decisión referente a comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio;
- (b) vigilará el ulterior desarrollo de las disposiciones de esta Decisión;
- (c) celebrará consultas de conformidad con el artículo 42 (2) y (3) y los artículos 15, 16, y 23 y Declaraciones Conjuntas derivadas de esta Decisión;
- (d) realizará cualquier función asignada a éste de conformidad con esta Decisión o con cualquier otra decisión referente a comercio o cuestiones relacionadas con el comercio;
- (e) apoyará al Consejo Conjunto en el desarrollo de sus funciones referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio;
- (f) supervisará el trabajo de todos los comités especiales establecidos en esta Decisión;
- (g) informará anualmente al Consejo Conjunto.

2. El Comité Conjunto podrá:

- (a) establecer cualquier comité especial u órgano para tratar asuntos de su competencia y determinar su composición y tareas, y cómo deberán funcionar;
- (b) reunirse en cualquier momento por acuerdo de las Partes;
- (c) considerar cualquier asunto referente a comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio y tomar las medidas apropiadas en el ejercicio de sus funciones; y
- (d) tomar decisiones o emitir recomendaciones sobre comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio, de conformidad con el artículo 10 (2) del Acuerdo Interino.

3. Cuando el Comité Conjunto se reúna para realizar cualquiera de las tareas asignadas en esta Decisión, estará integrado por representantes de la Comunidad Europea y del gobierno mexicano con responsabilidad en comercio y cuestiones relacionadas con el comercio, normalmente a nivel de altos funcionarios.

Título VIII - Disposiciones Finales

Artículo 49 - Entrada en vigor

Esta Decisión entrará en vigor el 1 de julio de 2000 o el primer día del mes siguiente a aquel en que sea adoptada por el Consejo Conjunto, cualquiera de estas fechas que resulte posterior.

Artículo 50 - Anexos

Los anexos de esta Decisión, incluidos los apéndices de esos anexos, constituyen parte integrante de la misma.

Esta Decisión será adoptada por las Partes de conformidad con sus propios procedimientos.

Hecho en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el veintitrés de febrero del año dos mil y en la ciudad de Lisboa, Portugal, el veinticuatro de febrero del año dos mil, en dos ejemplares originales y auténticos, cada uno en los idiomas español, alemán, danés, francés, finés, griego, inglés, italiano, neerlandés, portugués y sueco. Por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos: el Jefe de la Misión de México ante las Comunidades Europeas, Jaime Zabłudovský Kuper.- Rúbrica.- Por la Comisión Europea: el Director General Adjunto para Asia y América Latina, Santiago Gómez-Reino Lecoq.- Rúbrica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

177

ANEXO 2.
DECISIÓN DEL CONSEJO CONJUNTO DEL ACUERDO
GLOBAL.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MIGUEL ÁNGEL GONZALEZ FELIX, CONSULTOR JURIDICO DE LA SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.

CERTIFICA:

Que en los archivos de esta Secretaría obra el original correspondiente a México de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una Parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por Otra, firmada en las ciudades de Brusela, Bélgica y Lisboa, Portugal, los días veintitrés y veinticuatro de febrero de dos mil, respectivamente, cuyo texto en español es el siguiente:

Decisión No — del Consejo Conjunto

El Consejo Conjunto,

Considerando el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra (en adelante el "Acuerdo") y en particular los artículos 6, 9, 12 y 50 conjuntamente con el artículo 47 del mismo.

Conscientes de sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (en adelante "la OMC");

Considerando que:

(1) los artículos 4 y 6 del Acuerdo establecen que el Consejo Conjunto decidirá las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (en adelante "AGCS");

(2) el artículo 9 del Acuerdo establece que el Consejo Conjunto adoptará las medidas para la liberalización progresiva y recíproca de las inversiones y pagos entre las Partes;

(3) el artículo 12 del Acuerdo estipula que el Consejo Conjunto adoptará medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección a los derechos de propiedad intelectual.

(4) el artículo 50 del Acuerdo prevé que el Consejo Conjunto establecerá un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relativas al comercio;

(5) de conformidad con el artículo 60 del Acuerdo, la entrada en vigor de éste, la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra se considera adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo; considerando que esa Decisión implementa los objetivos establecidos en los artículos 5, 10, 11 y 12.2(a) del Acuerdo.

HA ADOPTADO LA SIGUIENTE DECISIÓN:

— Título I - Disposiciones Generales

Artículo 1 - Ámbito de aplicación de la Decisión

El Consejo Conjunto establece los acuerdos necesarios para alcanzar los objetivos siguientes del Acuerdo:

- (a) la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del AGCS;
- (b) la liberalización progresiva de la inversión y pagos;
- (c) asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales más exigentes; y
- (d) el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

Título II - Comercio De Servicios

Artículo 2 - Ámbito de Aplicación

1. Para los efectos del presente título, se define comercio de servicios como prestación de un servicio:
 - (a) del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte;
 - (b) en el territorio de una Parte a un consumidor de servicios de la otra Parte;
 - (c) por un proveedor de servicios de una Parte mediante la presencia comercial en el territorio de la otra Parte;
 - (d) por un proveedor de servicios de una Parte mediante la presencia de personas físicas en el territorio de la otra Parte.
2. Este título aplica al comercio de servicios en todos los sectores, con la excepción de:
 - (a) los servicios audiovisuales;
 - (b) los servicios aéreos, incluidos los servicios de transportación aérea nacional e internacional, regulares o no regulares, así como las actividades auxiliares de apoyo a los servicios aéreos, salvo:
 - (i) los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante el período que se retira una aeronave de servicio;
 - (ii) la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo; y
 - (iii) los servicios de sistema de reservas informatizados (SRI); y
 - (c) el cabotaje marítimo.

179

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

3. Los servicios de transporte marítimo y los servicios financieros se rigen por las disposiciones establecidas en los capítulos II y III, respectivamente, a menos que se disponga otra cosa.
4. Nada en este título se interpretará en el sentido de imponer obligación alguna respecto de las compras gubernamentales.
5. Las disposiciones de este título no aplican a los subsidios otorgados por las Partes.

Capítulo I - Disposiciones Generales

Artículo 3 - Definiciones

Para efectos de este capítulo:

- (a) un gobierno federal, central o subcentral incluye cualquier organismo no gubernamental en el ejercicio de cualquier facultad regulatoria, administrativa o de otro tipo que le haya delegado el gobierno federal, central o subcentral;
- (b) "proveedor de servicios" de una Parte significa cualquier persona de una Parte que busca prestar o suministrar un servicio;
- (c) "presencia comercial" significa:
 - (i) respecto de personas físicas, el derecho de establecer y administrar empresas, que efectivamente controlen. Este derecho no se extiende a la búsqueda o aceptación de empleo en el mercado laboral de otra Parte, ni confiere un derecho de acceso al mercado laboral de la otra Parte;
 - (ii) respecto de personas jurídicas, el derecho a llevar a cabo y realizar actividades económicas al amparo de este capítulo mediante la constitución y administración de subsidiarias, sucursales o cualquier otra forma de establecimiento secundario;
- (d) "subsidiaria" significa una persona jurídica que está efectivamente controlada por otra persona jurídica;
- (e) una "persona jurídica comunitaria" o una "persona jurídica mexicana" significa una persona jurídica establecida de conformidad con las leyes de México o de un Estado Miembro de la Comunidad, respectivamente, que tenga su oficina principal, administración central, o lugar principal de negocios en el territorio de México o de la Comunidad, respectivamente.
Si la persona jurídica únicamente tiene su oficina principal o administración central en el territorio de México o de la Comunidad, respectivamente, ésta no será considerada como una persona jurídica mexicana o comunitaria, respectivamente, a menos que sus operaciones tengan un vínculo real y continuo con la economía de México o de uno de los Estados Miembros, respectivamente.
- (f) "nacional" significa una persona jurídica que es nacional de México o de uno de los Estados Miembros, de conformidad con su legislación respectiva.

Artículo 4 - Acceso a Mercados

En aquellos sectores y modos de prestación a ser liberalizados de conformidad con la decisión prevista en el artículo 7 (3), y sujeto a las reservas que en ella se estipulen, las medidas que ninguna Parte mantendrá ni adoptará se definen como:

- (a) limitaciones al número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios, o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- (b) limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos, o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- (c) limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- (d) limitaciones al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y que estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- (e) limitaciones a la participación del capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros, o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas; y
- (f) medidas que requieran tipos específicos de entidades jurídicas o de conversiones por medio de las cuales un proveedor de servicios de otra Parte pueda suministrar un servicio.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Artículo 5 - Trato de la nación más favorecida

1. Sujeto a las excepciones que puedan derivar de la armonización de la normatividad con base en acuerdos concluidos por una Parte con un tercer país, mediante el que se otorgue reconocimiento mutuo de conformidad con el artículo VII del AGCS, el trato otorgado a los proveedores de servicios de la otra Parte no será menos favorable que aquél otorgado como a los proveedores de servicios similares de cualquier tercer país.
2. El trato otorgado conforme a cualquier otro acuerdo concluido por una Parte con un tercer país, que haya sido notificado de acuerdo con el artículo V del AGCS quedará excluido de esta disposición.
3. Si una Parte celebra un acuerdo del tipo señalado en el párrafo 2, brindará oportunidad adecuada a la otra Parte para negociar los beneficios otorgados en el mismo.

Artículo 6 - Trato nacional

1. Cada Parte, de conformidad con el artículo 7, otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte, con respecto a todas las medidas que afecten el suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.
2. Cualquier Parte podrá cumplir lo estipulado en el párrafo 1 otorgando a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que otorgue a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.
3. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable, si modifica las condiciones de competencia a favor de los servicios o proveedores de servicios de la Parte, en comparación con los servicios similares o con los proveedores de servicios similares de la otra Parte.

Artículo 7 - Liberalización del comercio

1. Según se dispone en los párrafos 2 al 4 de este artículo, las Partes deberán liberalizar entre ellas el comercio de servicios de conformidad con el artículo V del AGCS.
2. A partir de la entrada en vigor de esta Decisión, ninguna de las Partes adoptará nuevas medidas discriminatorias ni medidas más discriminatorias respecto al suministro de servicios de la otra Parte, en comparación con el trato otorgado a sus propios servicios o proveedores de servicios.
3. A más tardar tres años después de la entrada en vigor de esta Decisión, el Consejo Conjunto adoptará una decisión que disponga la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación restante del comercio de servicios entre las Partes, en los sectores y modos de prestación amparados por este capítulo¹. Esa decisión deberá contener:
 - (a) una lista de compromisos en la que se establezca el nivel de liberalización que las Partes acuerden otorgarse mutuamente al final del período de transición de 10 años contados a partir de la entrada en vigor de esta Decisión; y
 - (b) un calendario de liberalización para cada una de las Partes, con el objetivo de alcanzar, al final del período de transición de 10 años, el nivel de liberalización descrito en el inciso (a).
4. Excepto por lo previsto en el párrafo 2, los artículos 4, 5 y 6 serán aplicables de conformidad con el calendario y sujetos a cualquier reserva estipulada en la lista de compromisos de las Partes prevista en el párrafo 3.
5. El Consejo Conjunto podrá modificar el calendario de liberalización y la lista de compromisos establecida de conformidad con el párrafo 3, con miras a eliminar o añadir excepciones.

Artículo 8 - Exclusiones regulatorias

Cada Parte podrá regular el suministro de servicios en su territorio, en la medida en que las regulaciones no discriminen en contra de los servicios y de los proveedores de servicios de la otra Parte, en comparación con sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.

¹ El Consejo Conjunto podrá decidir el aplazamiento de la adopción de la decisión prevista en este párrafo. Si ello llegare a ocurrir, la decisión deberá ser adoptada a más tardar un año después de la conclusión de las negociaciones requeridas por el artículo XIX del AGCS, y, en cualquier caso, dentro de un plazo razonable previo a la conclusión del período de transición de 10 años.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Artículo 9 - Reconocimiento mutuo

1. En principio a más tardar tres años después de la entrada en vigor de esta Decisión, el Consejo Conjunto dispondrá los pasos necesarios para la negociación de un acuerdo que establezca los requisitos de reconocimiento mutuo, requisitos, licencias y otras regulaciones, con objeto de que los servicios o proveedores de servicios cumplan, en todo o en parte, con los criterios aplicados por cada Parte para la autorización, obtención de licencias, operación y certificación de los proveedores de servicios, en particular para los servicios profesionales.
2. Los acuerdos deberán estar de conformidad con las disposiciones pertinentes de la OMC, y en particular, con el artículo VII del AGCS.

Capítulo II - Transporte Marítimo

Artículo 10 - Transporte marítimo internacional

1. Este capítulo aplica al transporte marítimo internacional, incluyendo las operaciones de transporte puerta a puerta y multimodal relacionadas con las operaciones de altura.
2. Las definiciones contenidas en el artículo 3 aplican a este capítulo².
3. Considerando los niveles existentes de liberalización entre las Partes en el transporte marítimo internacional:
 - (a) las Partes continuarán aplicando efectivamente el principio de libre acceso al mercado y al tráfico marítimo internacional sobre una base comercial y no discriminatoria; y
 - (b) cada Parte continuará otorgando a las embarcaciones operadas por los proveedores de servicios de la otra Parte, un trato no menos favorable que aquél que otorga a sus propias embarcaciones, entre otros, respecto del acceso a puertos, el uso de infraestructura y servicios marítimos auxiliares de los puertos, así como las tarifas y cargos conexos, instalaciones aduanales y la asignación de atracaderos e instalaciones para carga y descarga.
4. Cada Parte permitirá a los proveedores de servicios de la otra Parte tener presencia comercial en su territorio, en condiciones de establecimiento y operación no menos favorables que aquéllas otorgadas a sus propios proveedores de servicios o los de cualquier tercer país, cualesquiera que sean mejores, de conformidad con la legislación y regulaciones aplicables en cada Parte.
5. El párrafo 4 será aplicable de acuerdo con el calendario y sujeto a cualesquier reservas estipuladas en las listas de compromisos de las Partes, previstas en el artículo 7 (3).

Capítulo III - Servicios Financieros

Artículo 11 - Definiciones

De conformidad con los términos del Anexo de Servicios Financieros del AGCS y del Entendimiento Relativo a los Compromisos en Materia de Servicios Financieros del AGCS, para efectos de este capítulo:

- (L) "servicios financieros" significa cualquier servicio de naturaleza financiera ofrecido por algún proveedor de servicios financieros de una Parte. Los servicios financieros comprenden las actividades siguientes:
 - A. Servicios de seguros y relacionados con seguros:
 1. seguros directos (incluido el coaseguro):
 - (a) seguros de vida;
 - (b) seguros distintos de los de vida;
 2. reaseguros y retrocesión;
 3. actividades de intermediación de seguros, por ejemplo las de corredores y agentes de seguros; y
 4. servicios auxiliares de los seguros, por ejemplo los de consultores, actuarios, evaluación de riesgos e indemnización de siniestros.
 - B. Servicios bancarios y demás servicios financieros (excluidos los seguros):
 1. aceptación de depósitos y otros fondos reembolsables del público;
 2. préstamos de todo tipo, con inclusión de créditos personales, créditos hipotecarios, "factoraje" y financiamiento de transacciones comerciales;
 3. servicios de arrendamiento financiero;

² No obstante el artículo 3 (e) las compañías navieras establecidas fuera de México o de la Comunidad y controladas por personas físicas de México o de un Estado Miembro de la Comunidad, respectivamente, también se beneficiarán de las disposiciones de este capítulo, si sus buques están registrados, de conformidad con su legislación respectiva, en México o en ese Estado Miembro y portan la bandera de México o de un Estado Miembro.

187

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lunes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 21

4. todos los servicios de pago y transferencia monetaria, con inclusión de tarjetas de crédito, de débito y similares, cheques de viajero y giros bancarios;
 5. garantías y compromisos;
 6. intercambio comercial por cuenta propia o de clientes, ya sea en bolsa, en un mercado extrabursátil o de otro modo, de lo siguiente:
 - (a) instrumentos de mercado monetario (incluidos cheques, letras y certificados de depósito);
 - (b) divisas;
 - (c) productos derivados, incluidos, aunque no exclusivamente, futuros y opciones;
 - (d) instrumentos de los mercados cambiario y monetario, por ejemplo, "swaps" y acuerdos a plazo sobre tipos de interés;
 - (e) valores transferibles; y
 - (f) otros instrumentos y activos financieros negociables, inclusive metal para acuñación de monedas.
 7. participación en emisiones de toda clase de valores, con inclusión de la suscripción y colocación como agentes (pública o privadamente) y el suministro de servicios relacionados con esas emisiones;
 8. corretaje de cambios;
 9. administración de activos, por ejemplo, administración de fondos en efectivo o de carteras de valores, gestión de inversiones colectivas en todas sus formas, administración de fondos de pensiones, servicios de depósito y custodia, y servicios fiduciarios;
 10. servicios de pago y compensación respecto de activos financieros, con inclusión de valores, productos derivados y otros instrumentos negociables;
 11. suministro y transferencia de información financiera, y procesamiento de datos financieros y soporte lógico relacionado con ello, por proveedores de otros servicios financieros;
 12. servicios de asesoramiento e intermediación y otros servicios financieros auxiliares respecto de cualquiera de las actividades enumeradas en los párrafos 1 a 11, con inclusión de informes y análisis de crédito, estudios y asesoramiento sobre inversiones y carteras de valores, y asesoramiento sobre adquisiciones y sobre reestructuración y estrategia de las empresas.
- (b) "proveedor de servicios financieros" significa cualquier persona moral de una Parte autorizada para suministrar servicios financieros. El término "proveedor de servicios financieros" no incluye entidades públicas.
- (c) "nuevo servicio financiero" significa un servicio de naturaleza financiera, incluidos los servicios relacionados con productos existentes y nuevos o una forma de distribución nueva, que no se suministra por algún proveedor de servicios financieros de la Parte, pero es suministrado en el territorio de la otra Parte.
- (d) "entidad pública" significa:
1. un gobierno, un banco central o una autoridad monetaria, de una Parte, o una entidad, que es propiedad o está controlada por una Parte, que su actividad principal sea llevar a cabo funciones gubernamentales o actividades con propósitos gubernamentales, sin incluir entidades principalmente encargadas de la prestación de servicios financieros en términos comerciales; o
 2. una entidad privada que lleve a cabo funciones que normalmente desarrolla un banco central o una autoridad monetaria, mientras ejerce esas funciones.
- (e) "presencia comercial" significa una persona moral en el territorio de una Parte para la prestación de servicios financieros e incluye, la propiedad, en todo o en parte, de subsidiarias, "co-inversiones", asociaciones, operaciones de franquicias, sucursales, agencias, oficinas de representación u otras organizaciones.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

193

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Artículo 12 - Establecimiento de proveedores de servicios financieros

1. Cada Parte permitirá a los proveedores de servicios financieros de la otra Parte establecer presencia comercial en su territorio.
2. Cada Parte podrá requerir a los proveedores de servicios financieros de la otra Parte constituirse conforme a su legislación o imponer términos y condiciones al establecimiento que sean compatibles con las demás disposiciones de este capítulo.
3. Ninguna Parte podrá adoptar nuevas medidas relativas al establecimiento y operación de proveedores de servicios financieros de la otra Parte, que sean más discriminatorias que las que apliquen a la fecha de entrada en vigor de esta Decisión.
4. Ninguna Parte podrá mantener ni adoptar las medidas siguientes:
 - (a) limitaciones al número de proveedores de servicios financieros, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios financieros, o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
 - (b) limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios financieros en forma de contingentes numéricos, o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
 - (c) limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
 - (d) limitaciones al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios financieros o que un proveedor de servicios financieros pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas; y
 - (e) limitaciones a la participación del capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros, o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas.

Artículo 13 - Suministro transfronterizo de servicios financieros

1. Cada Parte permitirá el suministro transfronterizo de servicios financieros.
2. Ninguna Parte podrá adoptar nuevas medidas relativas a la prestación transfronteriza de servicios financieros por proveedores de servicios financieros de la otra Parte, que sean más discriminatorias comparadas con aquéllas que apliquen en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión.
3. Sin perjuicio de otros medios de regulación prudencial al suministro transfronterizo de servicios financieros, una Parte podrá exigir el registro de proveedores de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte.
4. Cada Parte permitirá a personas ubicadas en su territorio adquirir servicios financieros de proveedores de servicios financieros de la otra Parte, ubicados en el territorio de esa otra Parte. Esta obligación no requiere que la Parte permita que tales proveedores hagan negocios, lleven a cabo operaciones comerciales, ofrezcan, comercialicen o anuncien sus actividades en su territorio. Cada Parte podrá definir lo que es "hacer negocios", "llevar a cabo operaciones comerciales", "ofrecer", "comercializar" y "anunciar" para efectos de esta obligación.

Artículo 14 - Trato nacional

1. Cada Parte otorgará a los proveedores de servicios financieros de la otra Parte, incluidos aquellos que ya se encuentren establecidos en su territorio en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, trato no menos favorable del que otorga a sus propios proveedores de servicios financieros similares respecto del establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra disposición de operaciones comerciales de proveedores de servicios financieros en su territorio.
2. Cuando una Parte permita la prestación transfronteriza de un servicio financiero, otorgará a los proveedores de servicios financieros de la otra Parte trato no menos favorable que el que otorga a sus propios proveedores de servicios financieros similares respecto del suministro de tal servicio.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lunes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 23

Artículo 15 - Trato de nación más favorecida

1. Cada Parte otorgará a proveedores de servicios financieros de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorga a proveedores de servicios financieros similares de cualquier tercer país.
2. El trato otorgado conforme a cualquier otro acuerdo concluido por una Parte con un tercer país que ya ha sido notificado de acuerdo con el artículo V del AGCS quedará excluido de esta disposición.
3. Si una Parte celebra un acuerdo del tipo señalado en el párrafo 2, brindará oportunidad adecuada a la otra Parte para negociar los beneficios otorgados en el mismo.

Artículo 16 - Personal clave

1. Ninguna Parte podrá obligar a un proveedor de servicios financieros de la otra Parte a que contrate personal de cualquier nacionalidad para ocupar puestos de alta dirección empresarial o de personal clave.
2. Ninguna Parte podrá exigir que más de la mayoría simple del consejo de administración de un proveedor de servicios financieros de la otra Parte esté compuesto por nacionales de la Parte, residentes en su territorio o de una combinación de ambos.

Artículo 17 - Compromisos

1. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará en el sentido de impedir que las Partes apliquen:
 - (a) cualquier medida existente que sea incompatible con los artículos 12 al 16, que esté listada en el anexo I; o
 - (b) la modificación de cualquier medida discriminatoria a que se refiere el inciso (a) en tanto que dicha modificación no incremente la incompatibilidad de la medida con los artículos 12 al 16, tal y como se encontraban inmediatamente antes de la modificación.
2. Las medidas listadas en el anexo I serán revisadas por el Comité Especial de Servicios Financieros establecido de conformidad con el artículo 23, con el objeto de proponer al Consejo Conjunto su modificación, suspensión o eliminación.
3. A más tardar 3 años después de la entrada en vigor de esta Decisión, el Consejo Conjunto adoptará una decisión para la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación subsistente. Esa decisión deberá contener una lista de compromisos que establezca el nivel de liberalización que las Partes acuerden otorgarse entre sí.

Artículo 18 - Regulación

Cada Parte podrá regular la prestación de los servicios financieros, en tanto las regulaciones no discriminen en contra de proveedores de servicios financieros de la otra Parte, en comparación con sus propios servicios financieros similares y proveedores de servicios financieros similares.

Artículo 19 - Medidas prudenciales

1. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte adoptar o mantener medidas razonables por motivos prudenciales, tales como:
 - (a) la protección de inversionistas, depositantes, participantes en el mercado financiero, tenedores o beneficiarios de pólizas o personas acreedoras de obligaciones fiduciarias a cargo de un proveedor de servicios financieros;
 - (b) mantener la seguridad, solidez, integridad o responsabilidad financiera de los proveedores de servicios financieros; o
 - (c) asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero de alguna de las Partes.
2. Estas medidas no podrán ser más onerosas que lo necesario para lograr su objetivo y no podrán discriminar en contra de los proveedores de servicios financieros de la otra Parte en comparación con sus propios proveedores de servicios financieros similares.
3. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará en el sentido de requerir a alguna Parte revelar información relativa a los negocios y cuentas de clientes particulares, ni información confidencial o de dominio privado en poder de entidades públicas.

Artículo 20 - Transparencia y efectividad de la reglamentación

1. Cada Parte realizará sus mejores esfuerzos para comunicar con antelación a todas las personas interesadas, cualquier medida de aplicación general que proponga adoptar, a fin de que tales personas puedan formular observaciones sobre ella. Esta medida se difundirá:
 - (a) por medio de una publicación oficial; o
 - (b) a través de algún otro medio escrito o electrónico.

103

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

2. Las correspondientes autoridades financieras de las Partes informarán a las personas interesadas sobre los requisitos para llenar una solicitud para prestar servicios financieros.
3. A petición del interesado la correspondiente autoridad financiera deberá informar sobre la causa de su solicitud. Cuando la autoridad requiera del solicitante información adicional, se lo notificará y no habrá demora injustificada.
4. Cada Parte realizará sus mejores esfuerzos para asegurar que los "Principios Esenciales para la Efectiva Supervisión Bancaria" del Comité de Basilea, los "Estándares Fundamentales para la Supervisión de Seguros" de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, así como los "Objetivos y Principios de la Regulación de Valores" de la Organización Internacional de Comités de Valores, se adopten y apliquen en su respectivo territorio.
5. Las Partes también tomarán nota de los "Diez Principios Fundamentales para el Intercambio de Información" promulgados por los Secretarios de Hacienda de las naciones que integran el Acuerdo y consideren en qué medida esos principios pueden ser aplicables en contratos bilaterales.

Artículo 21 - Nuevos servicios financieros

Cada Parte permitirá que un proveedor de servicios financieros de la otra Parte suministre un nuevo servicio financiero de tipo similar a aquéllos que, en circunstancias similares, la Parte permite por sus proveedores de servicios financieros conforme a su ley. Una Parte podrá decidir la modalidad institucional y jurídica a través de la cual se ofrezca el servicio y podrá exigir autorización para el suministro del mismo. Cuando tal autorización se requiera, la resolución respectiva se dictará en un plazo razonable y solamente podrá ser denegada por razones prudenciales.

Artículo 22 - Procesamiento de datos

1. Cada Parte permitirá a los proveedores de servicios financieros de la otra Parte transmitir información hacia el interior o el exterior de su territorio para su procesamiento, por vía electrónica u en otra forma, cuando el mismo sea necesario para llevar a cabo las actividades ordinarias de negocios de tales proveedores de servicios financieros.
2. Por lo que respecta a la transferencia de información personal, cada Parte adoptará salvaguardas adecuadas para la protección de la privacidad, derechos fundamentales y libertad de las personas de acuerdo con lo señalado en el artículo 41 del Acuerdo.

Artículo 23 - Comité Especial de Servicios Financieros

1. El Consejo Conjunto establece un Comité Especial de Servicios Financieros. El Comité Especial estará compuesto por representantes de las Partes. El representante principal de cada Parte será el funcionario de la dependencia responsable de los servicios financieros de la Parte, conforme al anexo II.
2. Las funciones del Comité Especial incluirán:
 - (a) supervisar la aplicación de este capítulo;
 - (b) considerar los aspectos relativos a los servicios financieros que le sean turnados por una Parte;
 - (c) considerar la aplicación de las medidas listadas por cualquier Parte en el anexo I con el fin de proponer al Consejo Conjunto su modificación, suspensión o eliminación, según sea apropiado;
 - (d) revisar las disposiciones contenidas en este capítulo, cuando cualquiera de las Partes otorgue a una tercera Parte acceso más favorable a su mercado de servicios financieros como resultado de un acuerdo de integración económica regional compatible con el artículo V del AGCS, con el fin de proponer al Consejo Conjunto las consecuentes modificaciones a las disposiciones del presente capítulo; y
 - (e) considerar la aplicación del artículo 16 del Acuerdo.
3. El Comité Especial se reunirá una vez al año, en una fecha y con una agenda acordadas previamente por las Partes. La presidencia del Comité Especial será detentada de manera alternada por cada Parte. El Comité Especial informará al Consejo Conjunto los resultados de cada reunión anual.

196

Artículo 24 - Consultas

1. Una Parte podrá solicitar consultas a la otra Parte respecto de cualquier asunto relacionado con este capítulo. La otra Parte considerará favorablemente esa solicitud. Las Partes informarán los resultados de sus consultas al Comité Especial de Servicios Financieros durante su sesión anual.
2. Las consultas previstas en este artículo incluirán la participación de funcionarios de las autoridades señaladas en el anexo II.
3. Nada de lo dispuesto en este artículo se interpretará en el sentido de obligar a las autoridades financieras que intervengan en las consultas a divulgar información o a actuar de manera tal que pudiera interferir en asuntos particulares en materia de regulación, supervisión, administración o aplicación de medidas.
4. En los casos en que, para efectos de supervisión, una Parte necesite información sobre un proveedor de servicios financieros en territorio de la otra Parte, la Parte podrá acudir a la autoridad financiera competente en territorio de la otra Parte para solicitar la información.

Artículo 25 - Solución de controversias

Los árbitros designados en los paneles arbitrales establecidos de conformidad con el título V, encargados de examinar disputas sobre cuestiones prudenciales y otros asuntos financieros deberán tener conocimientos técnicos sobre el servicio financiero específico objeto de la disputa, así como tener conocimientos especializados o experiencia en derecho financiero o en la práctica de éste, que podrá incluir la regulación de instituciones financieras.

Artículo 26 - Excepciones específicas

1. Nada de lo dispuesto en este capítulo, se interpretará como impedimento para que una Parte, incluidas a sus entidades públicas, conduzca o preste de forma exclusiva en su territorio actividades o servicios que formen parte integrante de un plan público de retiro o el establecimiento de un sistema legal de seguridad social, excepto cuando estas actividades puedan llevarse a cabo por proveedores de servicios financieros en competencia con entidades públicas o instituciones privadas.
2. Nada de lo dispuesto en este capítulo aplicará a las actividades realizadas por un banco central, autoridad monetaria o cualquier otra entidad pública en la conducción de políticas monetarias o cambiarias.
3. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará como impedimento para que una Parte, incluidas sus entidades públicas, conduzca o preste de forma exclusiva en su territorio actividades o servicios por cuenta, con la garantía, o utilizando recursos financieros de la Parte, o de sus entidades públicas.

Capítulo IV - Excepciones Generales**Artículo 27 - Excepciones**

1. Las disposiciones de este título están sujetas a las excepciones contenidas en este artículo.
2. A reserva de que las medidas enumeradas a continuación no se apliquen en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio de servicios, ninguna disposición de este título se interpretará en el sentido de impedir que una parte adopte o aplique medidas:
 - (a) necesarias para proteger la moral o mantener el orden público y la seguridad pública;
 - (b) necesarias para proteger la vida y la salud de las personas, de los animales o para preservar los vegetales;
 - (c) necesarias para lograr la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente título, con inclusión de los relativos a:
 - (i) la prevención de prácticas que induzcan a error y prácticas fraudulentas o los medios de hacer frente a los efectos del incumplimiento de los contratos de servicios;
 - (ii) la protección de la intimidad de los particulares en relación con el tratamiento y la difusión de datos personales y la protección del carácter confidencial de los registros y cuentas individuales;
 - (iii) la seguridad.
 - (d) incompatibles con los objetivos de los artículos 6 y 14, siempre que las diferencias de trato nacional tengan por objeto garantizar la imposición o la recaudación equitativa o efectiva de impuestos directos respecto de los servicios o de los proveedores de servicios de la otra Parte.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

187

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

3. Las disposiciones de este título no aplican a los sistemas de seguridad social de cada Parte ni a las actividades que, en el territorio de cada Parte, estén relacionadas, aun ocasionalmente, con el ejercicio de una autoridad oficial.
4. Nada en este título impedirá que una Parte aplique sus leyes, reglamentos y requisitos con respecto a la entrada y permanencia, trabajo, condiciones laborales y establecimiento de personas físicas en el entendido que, si lo hicieren, no se aplique de manera que anule o limite los beneficios obtenidos por cualquiera de las Partes en virtud de alguna disposición específica de este título.

Título III - Inversión y pagos relacionados

Artículo 28 - Definiciones

1. Para efectos de este título, "inversión realizada de acuerdo con la legislación de las Partes" significa inversión directa, inversión inmobiliaria, y compra y venta de cualquier clase de valores, tal y como se definen en los Códigos de Liberalización de la OCDE.
2. Los pagos amparados por este título serán aquellos relacionados con una inversión.

Artículo 29 - Pagos relacionados con inversión

1. Sin perjuicio de los artículos 30 y 31, las restricciones a los pagos relacionados con inversión entre las Partes serán progresivamente eliminadas. Las Partes se comprometen a no introducir nuevas restricciones a los pagos relacionados con una inversión directa a partir de la entrada en vigor de esta Decisión.
2. Las restricciones a los pagos relacionados con inversiones en el sector servicios que han sido liberalizadas de conformidad con el título II de esta Decisión, serán eliminadas conforme al mismo calendario.

Artículo 30 - Dificultades por políticas cambiaria y monetaria

1. Cuando, en circunstancias excepcionales, los pagos relacionados con inversión entre las Partes causen, o amenacen con causar, serias dificultades para la operación de las políticas cambiaria y monetaria de una Parte, esa Parte podrá aplicar las medidas de salvaguarda que sean estrictamente necesarias, por un período no mayor a seis meses. La aplicación de las medidas de salvaguarda podrá ser prolongada mediante su nueva introducción formal.
2. La Parte que adopte la medida de salvaguarda informará a la otra Parte sin demora y presentará, lo más pronto posible, un calendario para su eliminación.

Artículo 31 - Dificultades en la balanza de pagos

1. Cuando México o uno o más Estados Miembros enfrenten dificultades fundamentales de balanza de pagos, o una amenaza inminente de la misma, México, o la Comunidad o el Estado Miembro de que se trate, según sea el caso, podrá adoptar medidas restrictivas con respecto a pagos, incluyendo transferencias de montos por concepto de la liquidación total o parcial de la inversión directa. Tales medidas deberán ser equitativas, no discriminatorias, de buena fe, de duración limitada y no irán más allá de lo que sea necesario para remediar la situación de balanza de pagos.
2. México, o la Comunidad o el Estado Miembro de que se trate, según sea el caso, informará a la otra Parte sin demora y presentará, lo más pronto posible, un calendario para su eliminación. Dichas medidas deberán ser tomadas de acuerdo con otras obligaciones internacionales de la Parte de que se trate, incluyendo aquellas al amparo del Acuerdo de Marrakesh por el que se establece la OMC y los Artículos Constitutivos del Fondo Monetario Internacional.

Artículo 32 - Transferencias

La liquidación y transferencia al exterior de cualquier inversión directa realizada en México por residentes de la Comunidad o en la Comunidad por residentes de México, y cualesquier ganancias provenientes de la inversión, no serán afectadas por las disposiciones del artículo 30.

Artículo 33 - Fomento de la inversión entre las Partes

La Comunidad y sus Estados Miembros, en el ámbito de sus respectivas competencias, y México, buscarán promover un ambiente atractivo y estable para la inversión recíproca. Esta cooperación se traducirá, entre otras cosas, en lo siguiente:

- (a) mecanismos de información de identificación y divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión;

³ En particular, una Parte podrá requerir que la persona física cuente con los títulos académicos necesarios y/o con la experiencia profesional requerida en el territorio donde se presta el servicio para el sector de la actividad correspondiente.

108

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lunes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 27

- (b) el desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las Partes, en caso necesario mediante la celebración entre México y los Estados Miembros de la Comunidad de acuerdos bilaterales de promoción y protección de la inversión y de acuerdos destinados a evitar la doble tributación;
- (c) el desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados; y
- (d) el desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular, con las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes.

Artículo 34 - Compromisos internacionales sobre inversión

La Comunidad y sus Estados Miembros, en el ámbito de sus respectivas competencias y México, recuerdan sus compromisos internacionales en materia de inversión, y especialmente los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato Nacional de la OCDE.

Artículo 35 - Cláusula de Revisión

Con el objetivo de la liberalización progresiva de la inversión, México y la Comunidad y sus Estados Miembros, confirman su compromiso de revisar el marco jurídico de inversión, el clima de inversión y los flujos de inversión entre sus territorios, de conformidad con sus compromisos en acuerdos internacionales de inversión, en un tiempo no mayor a tres años posteriores a la entrada en vigor de esta Decisión.

Título IV - Propiedad Intelectual

Artículo 36 - Convenciones multilaterales sobre propiedad intelectual

1. México, por una parte, y la Comunidad y sus Estados Miembros, por la otra, confirman sus obligaciones derivadas de las siguientes convenciones multilaterales:
 - (a) el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC, 1994);
 - (b) el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (Acta de Estocolmo, 1967);
 - (c) el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (Acta de París, 1971);
 - (d) la Convención Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión (Roma, 1961); y
 - (e) el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (Washington 1970, enmendado en 1979 y modificado en 1984).
2. Las Partes confirman la importancia que le otorgan a las obligaciones derivadas de la Convención Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, 1978 (Convención UPOV 1978), o la Convención Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, 1991 (Convención UPOV 1991).
3. A la entrada en vigor de esta Decisión, México y los Estados Miembros de la Comunidad se habrán adherido al Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas (Ginebra 1977, y enmendado en 1979).
4. Dentro de los tres años siguientes a la entrada en vigor de esta Decisión, México y los Estados Miembros de la Comunidad se habrán adherido al Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1977, modificado en 1980).
5. Las Partes harán todo su esfuerzo para completar, a la brevedad posible, los procedimientos necesarios para su adhesión a las siguientes convenciones multilaterales:
 - (a) el Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derecho de Autor (Ginebra, 1996); y
 - (b) el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (Ginebra, 1996).

Título V - Solución de Controversias

Capítulo I - Ámbito de aplicación

Artículo 37 - Ámbito de aplicación y cobertura

1. Las disposiciones de este título aplican en relación con cualquier asunto que surja de esta Decisión o de los artículos 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11 del Acuerdo (en adelante "los instrumentos jurídicos abarcados").
2. Por excepción, el procedimiento arbitral establecido en el capítulo III no será aplicable en caso de controversias referentes a los artículos 9 (2), 31 (2) última oración, 34 y 36 de esta Decisión.

189

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Capítulo II. - Consultas

Artículo 38 - Consultas

1. Las Partes procurarán, en todo momento, llegar a un acuerdo sobre la interpretación y aplicación de los instrumentos jurídicos abarcados y, mediante la cooperación y consultas, se esforzarán sinceramente por lograr una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiere afectar su funcionamiento.
2. Cada Parte podrá solicitar la realización de consultas en el seno del Comité Conjunto, respecto de cualquier asunto referente a la aplicación o interpretación de los instrumentos jurídicos abarcados o cualquier otro asunto que considere pudiere afectar su funcionamiento.
3. El Comité Conjunto se reunirá dentro de los 30 días siguientes a la entrega de la solicitud y procurará, sin demora, solucionar la controversia mediante una decisión. La decisión especificará las medidas necesarias que debe adoptar la Parte respectiva y el plazo para su adopción.

Capítulo III. - Procedimiento arbitral

Artículo 39 - Establecimiento de un panel arbitral

1. En caso de que una Parte considere que una medida aplicada por la otra Parte viola los instrumentos jurídicos abarcados y el asunto no se hubiere resuelto dentro de los 15 días posteriores a la reunión del Comité Conjunto conforme a lo establecido en el artículo 38 (3), o dentro de los 45 días posteriores a la entrega de la solicitud de reunión del Comité Conjunto, cualquier Parte podrá solicitar por escrito el establecimiento de un panel arbitral.
2. La Parte solicitante mencionará en la solicitud la medida y las disposiciones de los instrumentos jurídicos abarcados que considere pertinentes y entregará la solicitud a la otra Parte y al Comité Conjunto.

Artículo 40 - Designación de árbitros

1. La Parte solicitante notificará a la otra Parte la designación de un árbitro y propondrá hasta 3 candidatos para actuar como presidente del panel. La otra Parte deberá designar un segundo árbitro dentro de los 15 días siguientes y propondrá hasta 3 candidatos para actuar como presidente del panel.
2. Ambas Partes procurarán acordar la designación del presidente en los 15 días posteriores a la designación del segundo árbitro.
3. La fecha de establecimiento del panel arbitral será la fecha en que se designe al presidente.
4. Si una Parte no selecciona a su árbitro de conformidad con el párrafo 1, ese árbitro se seleccionará por sorteo de entre los candidatos propuestos. Si las Partes no logran llegar a un acuerdo en el plazo establecido en el párrafo 2, el presidente será seleccionado por sorteo dentro de una semana siguiente, de entre los candidatos propuestos.
5. En caso de que un árbitro muera, renuncie o sea removido, se deberá elegir un sustituto dentro de los siguientes 15 días, de conformidad con el procedimiento establecido para su elección. En este caso, cualquier plazo aplicable al procedimiento arbitral quedará suspendido desde la fecha de la muerte, renuncia o remoción hasta la fecha de elección del sustituto.

Artículo 41 - Informes de los paneles

1. Como regla general, el panel arbitral deberá presentar a las Partes un informe preliminar que contendrá sus conclusiones, a más tardar tres meses después de la fecha de establecimiento del panel. En ningún caso deberá presentarlo después de cinco meses a partir de esa fecha. Cualquier Parte podrá hacer observaciones por escrito al panel arbitral sobre el informe preliminar dentro de los 15 días siguientes a su presentación.
2. El panel arbitral presentará a las Partes un informe final en un plazo de 30 días contados a partir de la presentación del informe preliminar.
3. En casos de urgencia, incluyendo aquellos casos relativos a productos perecederos, el panel arbitral procurará presentar a las Partes su informe final dentro de los tres meses posteriores a la fecha de su establecimiento. En ningún caso deberá presentarlo después de cuatro meses. El panel arbitral podrá emitir un dictamen preliminar sobre si considera que un caso es urgente.
4. Todas las decisiones del panel arbitral, incluyendo la adopción del informe final y cualquier decisión preliminar deberán tomarse por mayoría de votos. Cada árbitro tendrá un voto.
5. La Parte reclamante podrá retirar su reclamación en cualquier momento antes de la presentación del informe final. El retiro será sin perjuicio del derecho a presentar una nueva reclamación en relación con el mismo asunto en una fecha posterior.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Lunes 26 de junio de 2000

DIARIO OFICIAL

(Segunda Sección) 29

Artículo 42 - Cumplimiento del informe de un panel

1. Cada Parte estará obligada a tomar las medidas pertinentes para cumplir con el informe final a que se refiere el artículo 41 (2).
2. La Parte afectada informará a la otra Parte dentro de los 30 días posteriores a la presentación del informe final sus intenciones en relación con el cumplimiento del mismo.
3. Las Partes procurarán acordar las medidas específicas que se requieran para cumplir con el informe final.
4. La Parte afectada deberá cumplir con el informe final sin demora. En caso de que no sea posible cumplir inmediatamente, las Partes procurarán acordar un plazo razonable para hacerlo. En ausencia de este acuerdo, cualquier Parte podrá solicitar al panel arbitral original que determine, a la luz de las circunstancias particulares, el plazo razonable. El panel arbitral deberá emitir su dictamen dentro de los 15 días posteriores a la solicitud.
5. La Parte afectada notificará a la otra Parte las medidas adoptadas para dar cumplimiento al informe final antes de la conclusión del plazo razonable establecido de conformidad con el párrafo 4. Al recibir la notificación, cualquiera de las Partes podrá solicitar al panel arbitral original que se pronuncie sobre la conformidad de las medidas con el informe final. El panel arbitral deberá emitir su dictamen dentro de los 60 días posteriores a la solicitud.
6. Si la Parte afectada no notifica las medidas para dar cumplimiento al informe final antes de la conclusión del plazo razonable establecido de conformidad con el párrafo 4, o si el panel arbitral determina que las medidas para dar cumplimiento al informe final notificadas por la Parte afectada son incompatibles con el informe final, esa Parte deberá, si así lo solicita la Parte reclamante, celebrar consultas con objeto de acordar una compensación mutuamente aceptable. En caso de que las Partes no lleguen a un acuerdo dentro de los 20 días siguientes a la solicitud, la Parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios otorgados en los instrumentos jurídicos abarcados, que tengan únicamente efecto equivalente a aquéllos afectados por la medida que se determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados.
7. Al considerar qué beneficios suspender, la Parte reclamante buscará suspender beneficios, primeramente en el mismo sector o sectores que resultaron afectados por la medida que el panel arbitral determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados. La Parte reclamante que considere que no resulta práctico o efectivo suspender beneficios en el mismo sector o sectores, podrá suspender beneficios en otros sectores.
8. La Parte reclamante notificará a la otra Parte los beneficios que pretende suspender a más tardar 60 días antes de que la suspensión tenga lugar. Cualquier Parte podrá, dentro de los siguientes 15 días, solicitar al panel arbitral original que determine si los beneficios que la Parte reclamante va a suspender son equivalentes a aquéllos afectados por la medida que se determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados y si la suspensión propuesta es compatible con los párrafos 6 y 7. El panel arbitral emitirá su dictamen dentro de los 45 días siguientes a la presentación de la solicitud. No podrán suspenderse beneficios hasta que el panel arbitral haya emitido su dictamen.
9. La suspensión de beneficios será temporal y la Parte reclamante la aplicará hasta que la medida que se determinó ser violatoria de los instrumentos jurídicos abarcados haya sido retirada o modificada de manera que se ponga en conformidad con los instrumentos jurídicos abarcados, o hasta que las Partes hayan alcanzado un acuerdo para la solución de la controversia.
10. A petición de cualquier Parte, el panel arbitral original emitirá un dictamen sobre la compatibilidad del informe final con las medidas para dar cumplimiento al mismo después de la suspensión de beneficios y, a la luz de ese dictamen, decidirá si la suspensión de beneficios debe darse por terminada o modificarse. El panel arbitral emitirá su dictamen dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la solicitud.
11. Los dictámenes previstos en los párrafos 4, 5, 8 y 10 serán obligatorios.

Artículo 43 - Disposiciones generales

1. Cualquier plazo establecido en este título podrá ser extendido por acuerdo mutuo de las Partes.
2. A menos que las Partes acuerden otra cosa, los procedimientos ante el panel arbitral seguirán las reglas modelo de procedimiento establecidas en el anexo III. El Comité Conjunto podrá modificar las reglas modelo de procedimiento.

191

3. Los procedimientos arbitrales establecidos de conformidad con este título no considerarán relacionados con los derechos y obligaciones de las Partes adquiridos en el marco del Acuerdo que se establece la OMC.
4. El recurso a las disposiciones del procedimiento de solución de controversias establecido en este título será sin perjuicio de cualquier acción posible en el marco de la OMC, incluyendo la solución de un procedimiento de solución de controversias. Sin embargo, cuando una Parte haya iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al Artículo 39 (1) de este título o al Artículo 40 por el que se establece la OMC en relación con un asunto particular, no podrá iniciar otro procedimiento de solución de controversias con respecto a la misma materia en el otro foro que el primer procedimiento haya concluido. Para efectos de este párrafo se considerarán incluidos los procedimientos de solución de controversias en el marco de la OMC cuando una Parte haya presentado una solicitud para el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el artículo 6 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Controversias de la OMC.

Título VI - Obligaciones Específicas del Comité Conjunto referentes a Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio

Artículo 44

1. El Comité Conjunto:
 - (a) supervisará la puesta en práctica y el adecuado funcionamiento de esta Decisión, así como la de cualquier otra decisión referente a comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio⁴;
 - (b) vigilará el ulterior desarrollo de las disposiciones de esta Decisión;
 - (c) celebrará consultas de conformidad con el artículo 38 (2) y (3);
 - (d) realizará cualquier función asignada a éste de conformidad con esta Decisión o con cualquier otra decisión referente a comercio o cuestiones relacionadas con el comercio;
 - (e) apoyará al Consejo Conjunto en el desarrollo de sus funciones referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio;
 - (f) supervisará el trabajo de todos los comités especiales establecidos en esta Decisión; e
 - (g) informará anualmente al Consejo Conjunto.
2. El Comité Conjunto podrá:
 - (a) establecer cualquier comité especial u órgano para tratar asuntos de su competencia y determinar su composición y tareas, y cómo deberán funcionar;
 - (b) reunirse en cualquier momento por acuerdo de las Partes;
 - (c) considerar cualquier asunto referente a comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio y tomar las medidas apropiadas en el ejercicio de sus funciones; y
 - (d) tomar decisiones o emitir recomendaciones sobre comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio, de conformidad con el artículo 48 (2) del Acuerdo.
3. Cuando el Comité Conjunto se reúna para realizar cualquiera de las tareas asignadas en esta Decisión, estará integrado por representantes de la Comunidad Europea y del gobierno mexicano con responsabilidad en comercio y cuestiones relacionadas con el comercio, normalmente a nivel de altos funcionarios.

Título VII - Disposiciones Finales

Artículo 45 - Entrada en vigor

Esta Decisión entrará en vigor el primer día del mes siguiente a aquél en que sea adoptada por el Consejo Conjunto.

⁴ Las Partes entienden que "comercio y otras cuestiones relacionadas con el comercio" incluye cualquier asunto que surja de esta Decisión y de los títulos III a V del Acuerdo.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

197