

00421

103



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**"LA REGULACION DE LAS ZONAS DE LIBRE
COMERCIO A TRAVES DE LAS REGLAS
DE ORIGEN"**

T E S I S I N A

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

CARLOS VILLANUEVA LOPEZ

ASESOR: DR. IGNACIO MARTINEZ CORTES

MEXICO, D.F.

2003

**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.

PAGINACIÓN DISCONTINUA

El hombre no debe inclinarse ante
la adversidad;
Se debe oponer firmemente a ella
y convertirla en estímulo.

Simón Bolívar.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A mis Padres; Salvador Villanueva
Ezquivel y Teresa López Maya.

Quienes compartieron conmigo este
anhelo e hicieron posible que hoy se
vuelva realidad.

A Magdalena, Erica, Edgar y Daniel.

Quienes han contribuido con su cariño
en la felicidad familiar de cada uno de
nosotros.

A Mónica.

Quien me distingue con su cariño y nutre
con sus alegrías de manera sin igual mi
corazón.

A mis Amigos de ayer y de hoy.

Con los cuales compartí y seguiré
compartiendo ideales, sueños, tristezas y
momentos de franca felicidad de mi
vida.

A mis Hermanos; Adriana, Pablo,
Salvador, Leticia, Beatriz.

Quienes han contribuido de manera
cabal en la formación de mi persona a
través de su ejemplo y de sus estímulos
constantes e innumerables.

A mis Sobrinos; Oscar, Jessica, Rodrigo,
Xanath, Edrick y Daniel.

Quienes son un aliciente de superación y
orgullo familiar.

A Ignacio Martínez Cortes.

Por su apoyo y asesoría incondicional
durante la elaboración de este trabajo así
como a lo largo de mi formación
profesional.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Índice

Introducción.

1. Desarrollo del Sistema Multilateral de Comercio.....	1
1.1. Liberalización comercial y el surgimiento del neoproteccionismo.....	10
1.2. Relación entre el artículo 1 y el artículo XXIV del GATT.....	27
1.3. Procesos y/o etapas de integración.....	30
2. Desarrollo de las Áreas de Libre Comercio en el Sistema Multilateral del GATT.....	33
2.1. Las reglas de origen en el comercio internacional.....	58
2.2. Metodología para determinar el origen.....	65
3. Las Reglas de Origen en los Tratados de Libre Comercio firmados por México.....	68
3.1. Determinación del origen.....	79
3.2. Las reglas de origen en los tratados de libre comercio	80
3.3. Regulación de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México.....	86
Conclusiones.....	92
Anexo 1.....	103
Bibliografía.....	111



Introducción

Después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional comenzó una nueva etapa de crecimiento, la cual tuvo que superar las situaciones adversas que encontró a comienzos de la posguerra, dentro de las principales adversidades que enfrentaron tenemos el intrincado Sistema Bilateral de Comercio que regía los intercambios comerciales, el cual, funcionaba a través de las restricciones cuantitativas que se materializaban en listas de mercancías anexas a los tratados comerciales (cupos) y en el control de cambios que dieron pauta al surgimiento de los llamados "acuerdos de clearing" o compensación caracterizando con rigidez, los intercambios comerciales entre las naciones.

Por si fuera poco, los actores del comercio internacional tuvieron que sortear las secuelas de la gran depresión de 1929, las cuales seguían vigentes en la época de la posguerra por medio de altos niveles arancelarios que obstruían el libre comercio de los bienes entre las naciones.

Siguiendo este mismo orden de ideas, el fracaso que se obtuvo para desarrollar los organismos de carácter internacional que permitieran evitar la conflagración bélica por parte de la Sociedad de Naciones, como órgano rector de las relaciones entre los países, a través de la búsqueda de equilibrios de poder que regularan los intereses de los nacionalismos económicos de los países industrializados, llevaron al estancamiento comercial y a la crisis que se vivió en los años treinta.

Esta situación compleja de la posguerra conllevó a las naciones del mundo, y en particular, a las Naciones de Europa Occidental, (que en esa fechas reflejaban un alto grado de destrucción en sus respectivas estructuras económicas debido al periodo de entreguerras que habían protagonizado), a la siguiente disyuntiva internacional: La de la colaboración económica internacional o disgregación autárquica, esta última, cabe recalcar, sólo es plenamente practicable en un país en ciertas condiciones y con un mercado nacional muy amplio.

Esta disyuntiva internacional se inclinó hacia la colaboración económica, resaltando dentro de este contexto de colaboración, el papel protagónico que asumió los Estados Unidos como potencia hegemónica emergente durante este nuevo periodo de crecimiento económico.

El protagonismo e ímpetu estadounidense se vino a reflejar durante el desarrollo de las varias conferencias internacionales que se celebraron con la finalidad de implementar el retorno de la corriente librecambista en las relaciones económicas de las naciones.

Este retorno de la corriente librecambista en las relaciones económicas de las naciones, tuvo que ser negociado internacionalmente. El proceso de negociación y colaboración se llevó a cabo por medio de las conferencias tales como la de las Comisiones de Fomento Interamericano en mayo de 1944, en la ciudad de Nueva York y la de la Conferencia de las Naciones de América celebrada en la Ciudad de México (Conferencia de Chapultepec).

De la participación estadounidense en estas conferencias surgió el proyecto 2,411 que posteriormente presentó el Departamento de Estado, el cual fue publicado con el título de "Proposiciones Para una Expansión del Comercio Mundial y la Ocupación."

Este documento vino a reflejar las perspectivas estadounidenses de hacia donde se deberían de conducir los esfuerzos para lograr el retorno de la corriente librecambista en las relaciones económicas entre las naciones, para lograr con ello, la expansión comercial y los óptimos niveles de ocupación en sus respectivas economías.



Una de las prerrogativas de este documento señala que únicamente después de una guerra el poder humano puede transformar a su elección instituciones y prácticas seculares, y que presentándose esta circunstancia, el Departamento de Estado considera posible restaurar el Sistema Comercial Mundial, dotándolo de nuevas bases y orientándolo por nuevos causas.

Sin dejar de lado esta idea fundamental para los estadounidenses, la aceptación y en algunos casos la modificación de las propuestas fundamentales contenidas en el proyecto del Departamento de Estado pasaron por un proceso de negociación, cabe decir que esta negociación se llevó a cabo principalmente con la Gran Bretaña.

Los foros que albergaron en esta ocasión las negociaciones fueron en primer lugar, la Conferencia de Comercio y Empleo de las Naciones Unidas que se celebró en 1946 en Londres, la cual arrojó el denominado Proyecto de Londres; posteriormente las Naciones Unidas celebraron ésta misma conferencia, la cual se celebró en esta ocasión durante el año de 1947 en Lake Success Nueva York, donde se discutió y modificó el Proyecto de Londres, resultando de esta manera el Proyecto de Nueva York.

El proyecto de Nueva York, resultado del trabajo de la comisión preparatoria en 1947 de la Conferencia de Comercio y Empleo de las Naciones Unidas, se volvió a discutir en la segunda sesión de esta comisión pero ahora realizada en Ginebra, la cual arrojó dos hechos trascendentales para el regreso de la corriente librecambista en las relaciones económicas internacionales.

- 1) El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (en adelante, AGAAC/GATT, por sus siglas en inglés)
- 2) El proyecto de la Carta del Comercio Internacional a discutirse en la Habana

A partir del resultado de la comisión preparatoria en Ginebra de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, la suerte de la conferencia que iba a realizarse en la Habana durante el periodo del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, estaba ya determinada.

Las negociaciones de la Carta de la Habana no llegaron a buen término, esto por varias causas que se relacionan con los intereses de la potencia hegemónica emergente; Los Estados Unidos.

Dentro de estas causas destaca el abandono por parte del principal promotor de la carta, los mismos norteamericanos, los mismos que abandonaron el proyecto por considerar no muy apropiado su consolidación, ya que, la creación y entrada en vigor del GATT en 1947, le vino a restar importancia y vitalidad a la Carta de la Habana.

Esto gracias a la vieja Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, que le permitió a los Estados Unidos participar en el acuerdo provisional, generando las primeras reducciones arancelarias de la posguerra, objetivo de los norteamericanos en la conferencia de la Habana

Por otro lado, la coyuntura de cooperación de la posguerra estaba cambiando debido a la génesis de la Guerra Fría, que comenzaba a vislumbrar la bipolaridad del mundo entre los Estados Unidos y la Unión Soviética. Con esto, la Política Comercial de los Estados Unidos se orientó principalmente hacia sus socios de Europa occidental.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Finalmente, las excepciones contempladas en la Carta de Habana, como las negociaciones con la Gran Bretaña, provocaron que la Carta de la Habana perdiera el sentido e interés en la mayoría de los asistentes a esta conferencia, razón por lo cual, el documento que resulto de la misma no fue ratificado.

Por el contrario, la firma y consolidación del GATT el 30 de octubre de 1947 tenía un gran significado dentro de la visión e intereses comerciales por parte de los estadounidenses, ya que con el GATT, se daba el primer paso para el regreso de la corriente librecambista en la escena económica de la posguerra.

Uno de los significados que tenía el GATT para los estadounidenses era liberalizar los intercambios comerciales entre las principales naciones económicas, logrando con ello, la reactivación económica de Europa y consecuentemente lograr mantener el ciclo expansivo que venía presentando su economía durante este periodo, así como también consolidar la expansión hacia otros mercados del resto del mundo.

Por otro lado, el GATT vino a marcar el camino por donde las relaciones económicas internacionales transitarían, esto por medio de la determinación de los objetivos institucionales del mismo, los cuales a saber, eran los siguientes: el logro de niveles de vida más altos; la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva; la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se alcanzarían mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

Con base a este acuerdo se celebraron ocho rondas de negociación en el seno del GATT, de las cuales, las primeras rondas permitieron abatir los altos niveles de aranceles que obstaculizaban el intercambio de bienes comerciales entre las naciones.

Sin embargo, el auge de la liberalización del comercio internacional que se vivió durante las décadas de los cincuentas, sesentas y principios de los setentas debido a las rondas de negociación del GATT, las cuales tuvieron como principal promotor a los Estados Unidos, llegó a su fin a mediados de los setentas con el surgimiento de lo que se ha dado por llamar "Neoproteccionismo" o el "Nuevo Proteccionismo".

El orden económico que se implantó después de la posguerra por parte de la alianza entre los Estados Unidos y sus aliados (principalmente los europeos occidentales), es socavada por los acontecimientos que se desarrollan desde mediados de los setentas hasta mediados de los ochentas, en donde surge o emerge un Nuevo Orden Económico.

Este nuevo orden se caracteriza por la decadencia hegemónica estadounidense y el resurgimiento principalmente de la Europa Occidental que toma forma en lo que hoy conocemos como Unión Europea así como también del Japón y sus socios de reciente industrialización del Asia Pacífico, obviamente cada uno con sus respectivos intereses y visiones de lo que debería ser en el acontecer de las relaciones económicas internacionales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A partir de este Nuevo Orden Económico, el comercio internacional sufre una significativa transformación de forma como de fondo; esto en buena medida al cambio de las condiciones económico-políticas de mediados de los ochentas.

De las condiciones económico-políticas que más afectaron el surgimiento del Nuevo Orden Económico Internacional tenemos a las siguientes:

- 1) La decadencia de la hegemonía estadounidense y su consecuente cambio en la política comercial de los ochentas.
- 2) El resurgimiento económico de Europa con su respectiva clausura de su mercado hacia sus principales competidores del resto del mundo, en especial a las manufacturas de origen Japonés y de los países de reciente industrialización.
- 3) La alta competitividad de las manufacturas del Japón en los mercados internacionales, con su consecuente resultado superavitario en sus balanzas.
- 4) La aparición de los países de reciente industrialización en los mercados internacionales de manufacturas y su consecuente saturación de los mismos.
- 5) El neoproteccionismo, el cual se caracteriza por el surgimiento y aplicación de barreras no arancelarias en los intercambios comerciales.
- 6) El debilitamiento de la corriente liberal y por ende el fortalecimiento de su contraparte el nacionalismo económico.
- 7) La nueva división internacional del trabajo, la cual guarda una intrínseca relación con los cambios de localidad de los costos comparativos.
- 8) La consolidación de la segunda ola de regionalismos, la cual se viene a reflejar por medio de la propagación de Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras, (destacando en este contexto el tema de las reglas de origen que vienen a protagonizar un papel importante en el tema de acceso y protección de mercados), al amparo del artículo XXIV del GATT y por ende el fracaso de la Ronda Uruguay para poder conciliar, dentro del esquema de la posguerra, estas nuevas condiciones y temas de carácter económico-político.

Ante esta perspectiva, los países en desarrollo, y en particular México, trazan su propia estrategia para insertarse en este nuevo entorno económico internacional, con la idea de recobrar el crecimiento económico y así continuar su proceso de desarrollo nacional.

La estrategia de México para insertarse adecuadamente en este entorno cambiante, se concretó en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, el cual, presentó el propósito de transitar hacia un nuevo modelo de desarrollo económico, para corregir los desequilibrios externos e internos del país causados por el antiguo modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y así establecer una base sólida para recobrar el crecimiento económico.

Para alcanzar estos objetivos y ante la necesidad de generar divisas para el desarrollo económico por vía diferente al endeudamiento y venta de hidrocarburos, la política de comercio exterior se apoyó, entre otras medidas, en la racionalización de la protección, fomento de las exportaciones y negociaciones comerciales internacionales.

Estas medidas de la política comercial marcaron el comienzo del proceso de cambio estructural en México, el cual se apoyó en la apertura comercial y el fomento a las exportaciones, contrario al de sustitución de importaciones.

Con base al planteamiento anterior, en este trabajo sostenemos la siguiente hipótesis:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A causa de los cambios que se han presentado a partir de las últimas cuatro décadas en el Sistema Multilateral de Comercio y a las tendencias en los procesos de producción de bienes al interior de las empresas privadas, se incrementará el número de acuerdos de liberalización regional de comercio y con ello la necesidad del uso de normas de origen preferenciales las cuales determinan en las aduanas de los países integrantes del acuerdo, qué bienes obtienen los beneficios de un trato preferencial y cuáles no, que entre los países participantes del proceso de integración crearan comercio entre sí, desviando e induciendo el intercambio entre los países afectados. Estas normas se gestarán a partir de las características estructurales y necesidades de los factores dominantes de producción de las industrias exportadoras de la región para así, desempeñar las funciones de regular el acceso y la protección del mercado.

En consecuencia, el presente trabajo tiene los siguientes objetivos:

- a) Describir las cualidades y características del proceso que dio origen al sistema multilateral del GATT.
- b) Analizar el proceso de transición entre la liberalización comercial de la posguerra y el neoproteccionismo de los setentas en el comercio internacional.
- c) Explicar el surgimiento de las áreas de libre comercio en el contexto multilateral de comercio, así como describir las metodologías para definir el origen de los bienes en las áreas de libre comercio y analizar el uso de normas de origen preferencial en los acuerdos de libre comercio.

De esta manera, el primer capítulo comprende el estudio del desarrollo del Sistema Multilateral de Comercio, analizando el periodo del auge de la liberalización comercial hasta el surgimiento del neoproteccionismo a la luz de la Ronda Uruguay, para lo cual se contempla estudiar la relación que existe entre el artículo I y el artículo XXIV del GATT, para posteriormente hacer lo propio con los procesos y/o etapas de la integración económica.

En el segundo capítulo, se trata el tema del desarrollo de las áreas de libre comercio en el sistema multilateral del GATT, una vez hecho lo anterior, se aborda el tópico de las reglas de origen en el comercio internacional sin dejar de lado la cuestión de la metodología para determinar el origen. Sobre este tema, cabe decir que en el presente trabajo, se abordara de manera particular el estudio de las reglas de origen a la luz de las áreas de libre comercio, esto a pesar de que su uso y ámbito de aplicación se da también en otros procesos de integración económica, razón por la cual, es pertinente y necesario recalcar esta acotación, ya que sin desmeritar los demás procesos de integración económica en los cuales se usan y aplican las reglas de origen, se ha decidido enfocarse a las áreas de libre comercio, por considerar que, un estudio que considere la magnitud total de las reglas de origen en los diferentes procesos de integración que se llevan a cabo hoy en día, sería una labor que escaparía a los objetivos e hipótesis de este trabajo.

Finalmente, el capítulo tres se enfocará en las reglas de origen en los Tratados de Libre Comercio firmados por México, en su primer apartado se abordará el tema de la determinación del origen de acuerdo a lo estipulado en la reglamentación mexicana; y así de esta manera proseguir con el análisis de las reglas de origen en los tratados de libre comercio, por lo cual, se finaliza con el estudio de la regulación de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1. DESARROLLO DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

Los orígenes del Sistema Multilateral de Comercio (en adelante, SMC), brotan en el contexto de la segunda posguerra de 1945-1948; es en esta época, donde varios procesos emprenden su gestación, por un lado, la reconstrucción europea que se lleva a cabo a través de los programas de cooperación económica, y por el otro, el proyecto de reconstrucción de las instituciones económicas, políticas y sociales que necesitaría el nuevo Sistema Internacional, el cual, sería rediseñado principalmente por los Estados Unidos y sus aliados occidentales.

En lo que respecta a los procesos de reconstrucción europea y rediseño del sistema internacional, cabe decir, que se desarrollaron de manera paralela y estaban interconectados como etapas necesarias para la consolidación del proyecto de expansión capitalista, en aras de una economía abierta de la posguerra, liderada ésta, por los Estados Unidos de América.

Las características sobresalientes del contexto económico de la posguerra al momento de la gestación de los dos procesos más importantes para la implementación y desarrollo del SMC en el mundo eran:

- 1) Los obstáculos que enfrentaban los intercambios comerciales entre los principales mercados internacionales a través del intrincado sistema bilateral de comercio, el cual, apoyado en un control de cambios, daba una rigidez a los mismos.
- 2) Un alto grado de destrucción de la infraestructura productiva de las principales economías europeas.
- 3) La permanencia de tendencias autárquicas tanto en los Estados Unidos como en Gran Bretaña que buscaban cerrar o aislar sus economías para protegerse de los factores externos de la economía internacional y buscar su desarrollo al interior de sus respectivos países.
- 4) El desempeño de los Estados Unidos como potencia económica hegemónica.
- 5) La coexistencia de dos visiones encontradas para superar el contexto económico de la posguerra, a) La visión de una economía mundial abierta (multilateralismo) y b) La visión del capitalismo nacional (planeación económica nacional).

Es bajo este entorno, donde las naciones que participaron en la conflagración bélica compartían la preocupación de que las causas que habían dado origen al conflicto, como lo eran, los costos de la autarquía, la discriminación y la restricción en el comercio y sus pagos, motivados éstos por razones económicas y políticas, no desaparecieran del entorno posbélico internacional.

"Las circunstancias en las que se desarrolló la economía mundial en el periodo posterior a la Primera Guerra Mundial, el proteccionismo excesivo que ha sido calificado de autarquía económica, exacerbación del bilateralismo en las relaciones comerciales, controles de cambio sin límite, devaluaciones competitivas, inconvertibilidad de las monedas, obstáculos en los pagos, así como el deterioro y semidesaparición de los mecanismos de crédito

internacionales, produjeron, en gran medida y naturalmente con otros factores, el ámbito propicio para que estallara la Segunda Guerra Mundial.¹

Para sortear esta situación en el futuro, las naciones que participaron en la conflagración bélica, buscarían repartirse adecuadamente el poder y las zonas de su respectiva influencia, buscando con ello evitar una nueva catástrofe.

Teniendo en mente esta idea, comenzó el proceso de reconstrucción industrial en Europa (principalmente), a través del Plan Marshall (1947), bajo el auspicio de los Estados Unidos, que se adjudicarían a partir de esta nueva etapa, el papel de potencia hegemónica capitalista.

"Tanto los vencedores como los vencidos se encontraron con que la situación económica que los rodeaba, era tan desastrosa que prácticamente era la misma, teniendo además como acreedor único un solo país: Los Estados Unidos de América, por lo que de inmediato se inició un gran movimiento para reconstruir al mundo, tratando fundamentalmente de estabilizar los mercados para fortalecer al norteamericano y permitir así la recuperación de los adeudos e inversiones de guerra."²

Los Estados Unidos buscarían combatir y superar en los diferentes frentes las dificultades y los obstáculos que entorpecieran el establecimiento de su proyecto de desarrollo económico, por lo cual, la consolidación del libre cambio en las relaciones comerciales era un imperativo para tales propósitos.

Este objetivo lo obtendrían por medio de la maniobra de abatir el Sistema Bilateral de Comercio (en adelante, SBC) que imperaba y obstaculizaba el intercambio comercial en Europa a través de las restricciones cuantitativas que se materializaban en listas de mercancías anexas a los tratados comerciales (cupos) y en el control de cambios. Cabe resaltar que este control de cambios dio pauta al surgimiento de los llamados acuerdos de clearing o compensación. Para los fines de este trabajo el bilateralismo:

"Se trata de un sistema en el que un país equilibra sus cuentas internacionales frente a cada uno de los otros países. Los superávits ganados con el país A no pueden emplearse para superar un déficit con el país B. El bilateralismo implica de ordinario el uso extenso de controles de cambio y de restricciones cuantitativas."³

Después de abatir en su casi totalidad las prácticas del Sistema Bilateral por medio de la coerción financiera y la negociación comercial y alcanzar la libre convertibilidad de las principales monedas, los Estados Unidos buscaron sustituir ese esquema por un Sistema Multilateral de Comercio que fomentara la creación de las condiciones necesarias para una economía mundial abierta, la cual le favorecería a su economía dadas sus características hegemónicas.

¹ Querol, Vicente. El GATT, Fundamentos, Políticas, Relaciones con México. Ed. PAC, 1985 p. 17

² Cruz, Miramontes, Rodolfo. *Legislación restrictiva al comercio internacional: Análisis de las instituciones más comunes*, en Álvarez Soberanis, Jaime. *Consideraciones sobre el papel del GATT frente a los países en desarrollo* en Relaciones Internacionales num. 24-25 Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, enero-junio 1980 p 8

³ Rosas González, Ma. Cristina, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, UNAM, 1995. p 21

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Durante todo el proceso de abatimiento del Sistema Bilateral en la posguerra, este siempre estuvo permeado por la coexistencia de dos visiones antagónicas entre sí, por un lado, la visión de la economía mundial abierta y por el otro, el capitalismo nacional.

De ahí que dependiendo el curso que siguieran los acontecimientos, estas dos visiones siempre se encontraban al momento de la toma de decisiones en los gobiernos que lideraban este nuevo proceso.

Por lo cual, las secuelas de la gran depresión de 1929 sustentaron y estimularon los argumentos de los partidarios de la planeación económica nacional tanto en los Estados Unidos como en Gran Bretaña al momento en que se buscaba implantar el Sistema Multilateral de Comercio. Estos partidarios, tenían escasa simpatía por el superávit de exportación o por la visión multilateral de los Estados Unidos, la cual se sustentaba en el punto central de que:

"Todos los países, en todas las áreas del mundo, estarían abiertos a los flujos de comercio e inversión provenientes de otras partes. Se eliminaría el acceso privilegiado de los países imperiales a sus colonias, al igual que los sistemas de pagos y comercio bilaterales creados en los años treinta por Alemania y Japón y en menor grado, Gran Bretaña. En una economía mundial multilateral, el comercio y el capital fluirían a través de las fronteras nacionales en respuesta a la ley de la oferta y la demanda sin una interferencia política que favoreciera a un país u otro. El productor más barato triunfaría en el comercio, cualquiera que fuese el país de origen."⁴

Esta visión multilateral fue impulsada por el Departamento de Estado de los estadounidenses en los diferentes frentes de su política exterior, en contraste, con la visión del Departamento del Tesoro, que impulsaba y representaba a los partidarios de la planeación económica nacional, los cuales:

"Estaban a favor de un sistema mundial integrado por capitalismo nacional a causa de la prioridad que concedían a la búsqueda del pleno empleo, creían que el mantenimiento de altos niveles de empleo y el desarrollo de la planeación nacional por todo el mundo deberían preceder a la apertura de las economías al libre flujo de la inversión y el comercio. Los partidarios de la planeación económica nacional se mostraban suspicaces de la inversión privada extranjera, a la que consideraban más destructiva que constructiva."⁵

Esta situación de confrontación entre los intereses proteccionistas y liberales desembocó en un vaivén entre un alto grado de protección arancelaria y el continuo uso de obstáculos al comercio, y la búsqueda y la negociación de acuerdos para suprimirlos por parte de las principales economías europeas y los Estados Unidos.

Aunado a esto, el grado de destrucción en el que habían terminado la guerra las economías europeas, generaba una situación hostil para el proyecto de superávit de exportación que los Estados Unidos buscaban alcanzar en las relaciones comerciales internacionales a través de la vía del multilateralismo debido a:

"La necesidad de los Estados Unidos de Norteamérica de dar salida a sus capitales y a sus mercancías, para sostener su ritmo de crecimiento y su nivel de empleo. Su aparato productivo, intocado durante la guerra y de elevado nivel tecnológico, le permitía competir

⁴ Block, Fred L, *Los orígenes del desorden económico internacional*, México, FCE, 1989, p 64

⁵ *Idem*. p 65

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

satisfactoriamente con cualquier país industrializado; lo único que requería entonces era el libre acceso a todos los mercados internacionales y el seguro aprovisionamiento de materias primas, todo ello realizable mediante la liberalización del comercio.⁶

La generación del impulso final hacia el camino de las relaciones comerciales del libre cambio en una economía mundial abierta, se consiguió por medio de la implementación de los preceptos liberales contenidos en la carta de colaboración monetaria internacional (Bretton Woods) en primer lugar, y posteriormente en la carta para el comercio internacional (La Habana).

"La Carta de la Habana que creaba la Organización Internacional del Comercio (OIC) habría constituido la base de las relaciones comerciales internacionales, del desarrollo económico y de la reconstrucción, de la negociación para solucionar el problema de las restricciones y de acuerdos sobre productos básicos."⁷

Fue así, como entre el 1 y el 22 de julio de 1944 se celebró en Bretton Woods (New Hampshire, EE. UU.), una Conferencia Internacional Monetaria y Financiera, en la que se aprobó la creación de dos de las más importantes agencias especializadas futuras de las Naciones Unidas: el Fondo Monetario Internacional (en adelante, FMI) y el Banco de Reconstrucción y Fomento (en adelante, BIRF), con el objetivo de: reconstruir el Sistema Internacional de Intercambios y Pagos, y facilitar recursos crediticios para atender a la reconstrucción. Posteriormente se daría pauta a la creación de la Organización de Naciones Unidas (en adelante, ONU) la cual tuvo el siguiente proceso para su concepción:

Las potencias aliadas reunidas en una mansión de Washington (D.C.) conocida con el nombre de Dumbarton Oaks, elaboraron las bases de la nueva organización mundial.

Mas adelante, en Yalta, F. D. Roosevelt, J. Stalin y W. C. Churchill anunciaban, el 11 de febrero de 1945: que se convocaría a una conferencia de las Naciones Unidas para que se reuniera en San Francisco, Estados Unidos, el 25 de abril de 1945, con el fin de redactar la carta de dicha organización sobre las bases de las conversaciones oficiosas de Dumbarton Oaks.

Durante los días 25 de abril y 26 de junio de 1945 se celebró tal conferencia, y en ella fue aprobada por unanimidad de las 50 naciones asistentes, la Carta de las Naciones Unidas. La carta entró en vigor el día 24 de octubre, al ser depositadas las ratificaciones de los cinco grandes (China, Estados Unidos, Francia, Reino Unido y la URSS) que cabe resaltar, se reservaron el derecho de veto en el Consejo de Seguridad.

Los postulados de esta carta y el organismo que de ella emana (ONU) serían de ahora en adelante la columna vertebral del nuevo Sistema Internacional de la posguerra.

De manera casi simultánea a la creación de los organismos financieros internacionales⁸ y de la ONU, se negociaron los preceptos de la Carta de la Habana entre los Estados Unidos y Gran Bretaña principalmente, con la idea de que era tiempo de consolidar el organismo en materia comercial.

⁶ Cordera, Campos, Rolando *México y el GATT. Notas para un informe preliminar.* en Álvarez Soberanis, Jaime. *Op. cit.* p 9

⁷ Querol, Vicente. *Op. cit.* p 17

⁸ Necesarios estos para el funcionamiento del Sistema Multilateral de Comercio.

"La Conferencia de la Habana había sido el foro para que discutieran sus diferencias Estados Unidos y la Gran Bretaña que emergían de la Segunda Guerra Mundial con la necesidad de afianzar su hegemonía en Europa. Por ello, tal vez el Acuerdo General (GATT) en que finalmente desembocó la Conferencia de la Habana, es firmado por 23 países, pero significa ante todo, un acuerdo de intereses entre los Estados Unidos y la Gran Bretaña."⁹

Resultando de esta manera en noviembre de 1945 la propuesta de los Estados Unidos¹⁰, que serviría de base en las negociaciones a realizarse en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo¹¹. Esta conferencia se inauguraría el 21 de noviembre de 1947 en la ciudad de la Habana y terminaría el 24 de marzo de 1948.

La propuesta de los Estados Unidos nombrada con el título de "proposiciones para una expansión del comercio mundial y la ocupación" fue publicada por el Departamento de Estado bajo el número 2,411; esta propuesta también es conocida como el "Plan Clayton."¹²

El Plan Clayton¹³, el cual versaba esencialmente sobre la multilateralización del comercio, fue analizado, discutido y reformado en las conferencias preparatorias de Londres (octubre de 1946), Lake Success (20 de enero al 25 de febrero de 1947) y Ginebra (marzo a agosto de 1947)¹⁴ de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo a realizarse en la Habana.

"Los Estados Unidos formularon en 1946 el Plan Clayton, en el que se pretendía establecer una multilateralización del comercio sobre bases estables, amplias y no preferenciales. Dicho plan se sometió a consideración del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas."¹⁵

Es en la Conferencia de Ginebra de 1947 donde las deliberaciones del comité que trabajaba paralelamente en la elaboración de la Carta de la Habana y en las primeras negociaciones de la posguerra sobre aranceles, llegan al respecto a dos resultados:

1. El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) y
2. El proyecto de la Carta del Comercio Internacional a discutirse en la Habana.

El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio firmado en Ginebra el 30 de octubre de 1947, el cual cabe resaltar, entró en vigor provisionalmente el primero de enero de 1948, está formado propiamente de dos aspectos:

⁹ Cabrera, Parra, José. *El GATT: ¿Quiénes lo manejan?* México, Excelsior, 14 de mayo de 1979 p 18-A en Álvarez, Soberanis, Jaime. *Op. cit.* p 13

¹⁰ Cf. a Reyes, Heróles, Jesús. *La carta de la habana*, ED. UNAM, facultad de economía, 1989 p 41 para un análisis de mayor profundidad sobre esta propuesta y sus antecedentes.

¹¹ Esta conferencia se convocó por la resolución del 18 de febrero de 1946 del Consejo Económico y Social (ECOSOC) de las Naciones Unidas y al mismo tiempo se decidió establecer un comité o comisión preparatoria para la formulación de un proyecto de convención de una organización internacional de comercio (International Trade Organization).

¹² Reyes, Heróles, Jesús. *Op. cit.* p 45

¹³ Se le denominó así en honor de William L. Clayton, ayudante del Secretario de Estado Norteamericano en ese entonces y líder del grupo de técnicos que elaboró las propuestas contenidas en este trabajo.

¹⁴ Cf. A Reyes, Heróles, Jesús. *Op. cit.* para un análisis más riguroso de estas conferencias preparatorias pp. 47,48 y 49

¹⁵ Álvarez, Soberanis, Jaime. *Op. cit.* p 8

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

a) Las cláusulas generales del acuerdo.¹⁶

b) Las listas de concesiones arancelarias que conforme a dichas cláusulas se hacen los países integrantes de la comisión preparatoria de Ginebra que abarcan aproximadamente 45,000 artículos, comprendidos en veinte listas anexas, y que se hacen entre sí los veintitrés países asistentes a Ginebra que representaban los volúmenes más importantes del comercio internacional de la época.

“Como se ve, previamente a las discusiones de la Habana, ya veintitrés países, que representan los volúmenes más importantes del comercio internacional, habían aceptado esquemáticamente los principios que informan el proyecto de carta que iba a discutirse en la Habana, y aun más, los habían puesto en ejecución en buena parte a través de las concesiones arancelarias que entre ellos se hacían.”¹⁷

En lo que respecta al proyecto de la carta del comercio internacional se logró esquematizar lo que serían los lineamientos generales del nuevo código de comercio internacional, teniendo con ello cuatro grandes apartados:

1. El libre acceso a los productos naturales del mundo.
2. Aseguramiento de los mercados mundiales de manufacturas.
3. Los derechos internacionales de los inversionistas extranjeros.
4. La Organización Internacional del Comercio.

“La Carta de la Habana consta de 9 capítulos, 106 artículos y 16 anexos, los capítulos son los siguientes: Capítulo I, Propósitos y Objetivos; Capítulo II, Empleo y Actividad Económica; Capítulo III, Desarrollo Económico y Reconstrucción; Capítulo IV, Política Comercial; Capítulo V, Prácticas Comerciales Restrictivas; Capítulo VI, Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos; Capítulo VII, La Organización Internacional de Comercio; Capítulo VIII, Solución de Controversias y Capítulo IX, Disposiciones Generales.”¹⁸

Sin embargo, la Carta de la Habana no fue ratificada al término de la conferencia de la Habana en 1948 por los veinte países que hubieran sido suficientes para que entrara en vigor, varias fueron las causas de la no ratificación de la carta, pero la más destacada fue el abandono de la carta por parte de su principal promotor, los Estados Unidos.

El abandono de la carta por parte de los Estados Unidos, de acuerdo con Ramón Tamames¹⁹ se debió principalmente a:

1) El recelo de que un organismo internacional como la Organización Internacional de Comercio (OIC) pieza fundamental de la Carta de la Habana, pudiese impedir su plena libertad de decisiones en materia de comercio.

¹⁶ Estas cláusulas se copiaron casi literalmente del capítulo IV sobre la Política Comercial de la Carta de la Habana.

¹⁷ Reyes, Heróles, Jesús. *Op. cit.* p 50

¹⁸ Malpica, De la Madrid, Luis. *¿QUE ES EL GATT?* ED. Grijalbo. Primera edición 1979, p 13

¹⁹ Tamames, Ramón, Begoña G. Huerta. *Estructura económica internacional*, Madrid, ED. Alianza Universidad, 1999, p 158

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2) El hecho de que para 1948, fecha en que quedó ultimada y aprobada la Carta de la Habana, ya se había roto la armonía entre los antiguos aliados de la Segunda Guerra Mundial. Esta armonía se transformó en la génesis de la Guerra Fría, la cual indujo a los Estados Unidos a orientar su política comercial preferentemente en relación con sus aliados occidentales, entonces ya sometidos a sus designios.

3) La suspicacia de que un foro mundial como la OIC con la presencia de los países comunistas podía ser una traba para la política de expansión de los intereses norteamericanos en el mundo capitalista.

4) La circunstancia de que el Presidente Truman (Demócrata) se encontraba ante un Congreso de predominio Republicano, el cual no estaba dispuesto a ratificar la Carta de la Habana.

5) La opción de los Estados Unidos de contar con un instrumento como la vieja Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934 (Reciprocal Trade Agreements Act), la cual había sido renovada en 1945 por un periodo de tres años más.

Para complementar la visión de las causas del fracaso de la Carta de la Habana, nos referiremos a la opinión de Jaime Álvarez Soberanis²⁰, el cual considera que tal fracaso se debió al rechazo de los puntos de vista de los diplomáticos norteamericanos promotores del acuerdo.

Este rechazo se dio tanto al interior como en el exterior de los Estados Unidos, los negociadores norteamericanos sostenían que "en general todas las barreras no arancelarias deberían ser abolidas en el contexto del código omnicompreensivo que gobernara el comercio mundial" y que las barreras arancelarias "deberían reducirse a través de negociaciones internacionales."

El principal opositor a estas tesis fuera de los Estados Unidos, fue la Gran Bretaña, ya que ésta deseaba conservar ciertas preferencias a favor de los países miembros de la Comunidad Británica (preferencias imperiales), otros pretendían abatir el desempleo independientemente de la eficiencia productiva, y el resto tenía otros objetivos.

En el interior de los Estados Unidos la situación no era muy diferente al exterior, ya que se habían sugerido salvedades para admitir ciertas políticas proteccionistas a favor de los agricultores norteamericanos, con lo cual, se redactó un código sumamente detallado pero con múltiples excepciones, resultado de una difícil negociación.

"Refiriéndose al Proyecto de Carta de Ginebra, el presidente de la delegación Argentina a la Conferencia de la Habana expresó: Puedo decir que si por su contenido quiere ser una Biblia, por sus reservas resulta un Talmud."²¹

Finalmente, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo de la Habana arrojó como resultado la denominada Carta de la Habana, la cual fue aprobada al final de la misma por los asistentes a la conferencia con un sinnúmero de excepciones, sin embargo, sólo dos de los países asistentes que la aprobaron ratificaron la carta²², con lo cual, la Carta de la Habana quedó sólo como un referente en la historia del comercio internacional de la posguerra.

²⁰ Álvarez, Soberanis, Jaime. *Op. cit.* p 15

²¹ Periódico El Mundo, de la Habana, de 20 de noviembre de 1947 en Reyes, Heróles, Jesús. *Op. cit.* p 51

²² Estos dos países fueron: Australia y Liberia.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El abandono de la Carta de la Habana por parte de los principales países comerciales de la época en 1948, le dio un gran peso e importancia al acuerdo provisional que creó al GATT en 1947²³, ya que todas las expectativas comerciales de las potencias comerciales a partir de este momento se centraron en él, tal es el caso de la potencia económica hegemónica del momento: Los Estados Unidos.

La renovación de la vieja Ley de acuerdos Comerciales Recíprocos²⁴ en 1945, por un período de tres años más, le permitió a los Estados Unidos participar en la firma del acuerdo provisional que creó al GATT en 1947,²⁵ al lado de los 22 países restantes, que en esos momentos tenían un gran peso en los intercambios comerciales de la época.²⁶

La firma del acuerdo provisional en Ginebra en 1947 que daba vida al GATT y su entrada en vigor el primero de enero de 1948 le permitió a los Estados Unidos cinco cosas:

1) Comenzar la liberalización del comercio desde una perspectiva multilateral, esta primera reducción arancelaria por parte de los Estados Unidos fue posible gracias a la vieja Ley de Acuerdos Recíprocos Comerciales de 1934.

2) La elaboración de un código de comercio que fuera aceptado por los principales actores comerciales de la época, además, a través de sus artículos se delimitarían las reglas del Sistema Multilateral de Comercio de la posguerra.

3) La institucionalización del uso de la Cláusula de la Nación más Favorecida (en adelante, CNMF) en el ámbito del GATT, la cual tendría grandes repercusiones económicas entre las partes del acuerdo (por ejemplo, el trato de igualdad entre sus miembros).

4) Evitar enfrentar el proceso de ratificación por parte del congreso, (que en esos momentos tenía ya una predisposición a los proyectos que presentara el internacionalismo de la comunidad empresarial) el cual no estaba dispuesto a ratificar tan fácilmente la carta debido a las conjeturas que los demás proyectos estaban generando (préstamos, concesiones, etc.).

5) Dar una de las estocadas finales tanto al Sistema Bilateral como a la creación de la Organización Internacional de Comercio (en adelante, OIC) como agencia especializada de la ONU, la cual se hubiera encargado de regular el comercio internacional, ese cometido lo desempeñaría el GATT pero sin tantas atribuciones y condiciones contraproducentes para la naciente hegemonía estadounidense.

²³ El cual, cabe resaltar, en 1948 estaba ya en operación provisionalmente.

²⁴ Esta Ley autoriza al presidente a reducir los derechos arancelarios hasta en un 50 por 100, a condición de conseguir de otros países ventajas de valor equivalente

²⁵ Esto sucedió antes del comienzo de la Conferencia de la Habana, este hecho tuvo un gran peso al momento de considerar la ratificación de la Carta de la Habana en 1948, ya que, uno de los objetivos de los Estados Unidos, es decir, la reducción de las barreras arancelarias al comercio, se logró por este medio, sin ninguna de las complicaciones que acarrearía el paquete completo de la Carta de la Habana.

²⁶ Cf. Malpica, De la Madrid, Luis. *Op. cit.* p 14 para conocer el listado total de los 23 países, de los cuales resaltan los siguientes; Bélgica, Canadá, Estados Unidos de América, Francia, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido.

El GATT a partir del acuerdo provisional, entraría en vigor el primero de enero de 1948, con lo cual se colocarían las bases del Sistema Multilateral de Comercio:

"Se trata de un sistema en el que un país balancea sus cuentas internacionales con diversos países. Dentro de un sistema multilateral los superávit ganados con el país A pueden emplearse para pagar un déficit con el país B."²⁷

El GATT, que cuenta entre sus elementos básicos a la Asamblea de las Partes Contratantes como órgano decisorio máximo, en la que se adoptan las resoluciones siempre que estén de acuerdo por lo menos los dos tercios de los países signatarios del acuerdo. Por otro lado tenemos al Consejo de Representantes (generalmente los ministros de comercio de los países del acuerdo) que igualmente cuenta con poderes resolutorios, si bien siempre a resultas de la decisión final de las partes contratantes.

Además, el GATT cuenta con una Secretaría, y para los problemas básicos existen varios comités, como por ejemplo el de Negociaciones Comerciales, sin duda alguno, el más importante de todos ellos, el Comité de Restricciones Cuantitativas por razones de balanza de pagos, el Comité de Agricultura, el Comité de Productos Industriales y finalmente el Comité de Comercio y Desarrollo creado en 1964, tras la adicción al acuerdo general de la llamada parte IV.

Los objetivos comerciales que emanan del GATT y que marcarían el rumbo de las relaciones económicas entre las naciones a partir de la segunda posguerra eran los siguientes: el logro de niveles de vida más altos; la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva; la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se buscaría alcanzarlos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

La regulación multilateral de las relaciones comerciales entre los países posterior a la segunda guerra mundial, partió de los 33 artículos originarios del GATT (38 con la anexión de la parte IV), de los que destacan el artículo 1 párrafo 1 que estipula la aplicación de la CNMF como común denominador del nuevo Sistema Multilateral de Comercio, que menciona:

"cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado."

Las excepciones a esta regla son tres a saber:

- a) Los Sistemas de Preferencias congelados en 1947 en el momento de suscribirse el acuerdo. Los entonces existentes eran los correspondientes a la Commonwealth, Unión Francesa, EE. UU., Filipinas y otros territorios, como Sudamérica y países relacionados con la vieja unión aduanera sirio-libanesa.

²⁷ Rosas González, Ma. Cristina. *Op. cit.* p 20

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- b) Las Zonas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras.
- c) Aquellas Excepciones (waivers), que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes.

Sobre el inciso "b" de las excepciones del artículo 1 del GATT cabe resaltar que la justificación a esta excepción la encontramos en el párrafo 4 del artículo XXIV que dice: "Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios."

Y cierra, en lo referente a las zonas de libre comercio y uniones aduaneras, con el párrafo 5 del mismo artículo estableciendo que: "Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio."

Este sería el escenario en donde las relaciones comerciales se multilateralizarían con el apoyo de la organización de las Naciones Unidas y sus organismos económico- financieros, tales como el FMI, el BIRF, el ECOSOC etc. Pero dejando como segunda opción, para liberalizar los intercambios comerciales, los acuerdos que conlleven a la creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras.

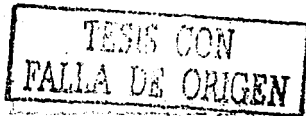
1.1 liberalización comercial y el surgimiento del Neoproteccionismo

El apogeo del periodo de liberalización del comercio está comprendido desde la segunda posguerra (1945) hasta comienzos de los setentas (1974). Es durante este periodo que podemos afirmar que se vivió un auge en las relaciones comerciales multilaterales entre los países del mundo.

"El periodo de la posguerra experimentó un avance sostenido de la liberalización del comercio internacional hasta la crisis petrolera y la recesión mundial de 1974-1975."²⁸

Este apogeo existió gracias a varios factores, los cuales confluyeron durante el periodo referido con anterioridad. Dentro de los que destacan tenemos a:

²⁸ Balassa, Bela. *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*. ED. Fondo de Cultura Económica, primera edición 1988. p 161



A) El surgimiento del GATT.

B) El impulso a la reconstrucción económica y el desmantelamiento de los vestigios del Sistema Bilateral en Europa por medio del Plan Marshall.

C) La consolidación de los Estados Unidos como potencia hegemónica.

"Posterior a la Segunda Guerra Mundial, el mundo volvió a experimentar una era de liberalización comercial y expansión, en gran parte como consecuencia de las sucesivas rondas de negociación comercial llevadas a cabo bajo el auspicio del GATT y fuertemente apoyadas por el liderazgo americano."²⁹

El surgimiento del GATT en la posguerra fue uno de los hechos más significativos para la liberalización del comercio entre los países del mundo, su importancia radicó en que:

"Establece las pautas de conducta sobre hasta qué límites sus miembros pueden actuar en las relaciones de comercio. Así mismo, es un instrumento de negociación, al que las partes contratantes concurren para establecer con arreglo a qué normas de verdadera juridicidad se va a regir el comercio de sus miembros."³⁰

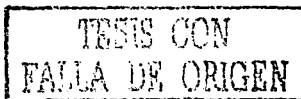
Estas pautas tomarían forma a través de los 38 artículos del acuerdo y se perfilaban por medio de sus partes integrantes (países miembros). La aceptación de estas pautas por parte de sus 23 miembros iniciales sentaría el precedente del Sistema Multilateral de Comercio, ya que a partir de este acuerdo inicial y de forma paulatina, el número de integrantes del acuerdo fue incrementándose y con ello la cobertura de sus principios a lo largo y ancho del planeta (multilateralización del sistema comercial). De esta manera se lograría proveer las bases institucionales para la negociación comercial y el establecimiento del orden comercial liberal en la era de la posguerra.

"El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio brindaba reglamentos, reflejos de la multilateralidad y la antidiscriminación, los cuales permitían que las partes contratantes cosecharan los beneficios del comercio de acuerdo con los principios de la teoría de la ventaja comparativa."³¹

²⁹ Gilpin, Robert. *Global Political Economy: Understanding the International Order*. Princeton University Press, 2001. p 197 (traducción propia del autor del trabajo.)

³⁰ Martínez Cortes, José Ignacio y López González Ma. Rosa, *La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional*, en Revista Relaciones Internacionales num. 64 Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, octubre-diciembre p. 63.

³¹ Bhagwati, Jagdish. *Economía proteccionista*. Ed. Gernica, primera edición, México 1990. p 17



CUADRO 1
Rondas de negociación del GATT 1947-1994

Año	Lugar	Tema	Partes contratantes
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecey	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-61	Gi. Ronda Dillon	Aranceles	26
1964-67	Gi. Ronda Kennedy	Aranceles y antidumping	62
1973-79	Gi. Ronda Tokio	Aranceles, MNA, Acuerdos del "Marco Jurídico"	102
1986-1994	Gi. Ronda Uruguay	Temas tradicionales y temas nuevos (nuevo GATT)	108

Fuente: José Ignacio Martínez, María Rosa López González. *La Transición del GATT a la OMC Op cit p. 64*

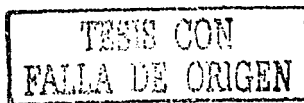
El GATT persiguió liberalizar el comercio internacional de las barreras arancelarias y las medidas no arancelarias. Esta meta se buscó a través de las rondas de negociación entre sus partes contratantes al interior de su seno, dando con ello ocho rondas de negociación a la fecha.

"El GATT no eliminó las restricciones comerciales de un solo golpe; fue un parasol bajo el cual se emprendió una serie de ejercicios para recortar los aranceles."³²

La primera ronda, que se llevó a cabo en Ginebra (que como sabemos coincidió con la firma del acuerdo) marcó el comienzo del proceso de liberalización del comercio por medio de las listas de concesiones arancelarias que conforme a dichas cláusulas se hicieron los países integrantes, estas listas abarcaron casi 45,000 artículos.

Posterior a la ronda de Ginebra, le siguieron cada tres años aproximadamente, la ronda Annecey, Torquay, Ginebra, y Dillon en Ginebra, hasta llegar a la Ronda Kennedy, que fue el punto más alto que se logró en el movimiento de la posguerra hacia la liberalización comercial, la última fue la Ronda Uruguay que delimitó el fin de una era comercial (la cual estuvo y fue permeada por la hegemonía absoluta de los Estados Unidos) y el comienzo de una nueva en la que ya no sólo los Estados Unidos y sus intereses imponen y dirigen el devenir de las relaciones económicas internacionales.

³² *Idem.* p 18



Este cambio de era comercial a mediados de los ochentas marcó el comienzo de la transición del GATT a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

De las ocho rondas auspiciadas por el GATT tenemos las siguientes en forma cronológica y sus logros más destacados de cada una:

- 1) Ginebra 1947. Dentro de los logros que resaltan en esta ronda tenemos las primeras concesiones arancelarias que abarcaron mas de 45, 000 artículos, sin dejar de lado, la firma del protocolo provisional y su consiguiente entrada en vigor del GATT en enero de 1948.
- 2) Ancecy, Francia 1949. En esta ronda destaca el aumento y/o ingreso de 11 países más al acuerdo.
- 3) Torquay Inglaterra 1951. Permite el ingreso de la Republica Federal de Alemania, además se registró una reducción de los aranceles promedio con relación a 1948.
- 4) Ginebra 1956. Durante esta ronda no se dan resultados trascendentales.
- 5) La Ronda Dillon en Ginebra 1960-62. Esta ronda fue nombrada así en honor del Subsecretario de Estado Norteamericano Douglas Dillon, el cual propone realizar negociaciones arancelarias paralelas a las negociaciones que llevaran acabo los miembros de la Comunidad Económica Europea para establecer la Tarifa Externa Común. Cabe destacar que durante esta ronda y por primera vez la Comunidad Económica Europea negocia en nombre de todos sus representantes y además propone que estas negociaciones se lleven acabo de manera lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en vez del método tradicional de producto por producto.
- 6) La Ronda Kennedy³³ en Ginebra 1964-67. Da como resultados importantes reducciones arancelarias³⁴, las cuales, principalmente, se llevan a cabo debido a la Ley Norteamericana de Expansión Comercial de 1962, la cual le permite a la administración de este país hacer reducciones arancelarias de hasta el 50 por ciento en un plazo de 5 años. Dentro del marco de estas reducciones, cabe destacar que los países de mayor desarrollo industrial hacen de domino público su intención de no esperar reciprocidad en estas reducciones por parte de los países de menos desarrollo, además de aceptar un escalonamiento de reducciones arancelarias menor a la normal de cinco años. Finalmente durante estas negociaciones se logra incorporar un acuerdo en materia de antidumping.
- 7) La Ronda Tokio en Ginebra 1973-79. Dentro de los logros de esta ronda, esta la revisión de los acuerdos firmados en 1948³⁵, la cual da como resultado la creación de los denominados códigos de conducta.³⁶ Estos códigos fueron seis en total y versan sobre los siguientes temas; a) Antidumping, b) Valoración Aduanera, c) Salvaguardas, d) Derechos Compensatorios, e) Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional y f) Licencias y Compras de Gobierno. Cabe resaltar que una de las peculiaridades de estos códigos es que

³³ Considerada como el punto más alto del movimiento de posguerra a favor de una liberalización del comercio

³⁴ Este proceso se plasman en una reducción generalizada de aranceles del 35 por ciento en 60,000 productos

³⁵ Esta revisión constituyó el primero y más importante esfuerzo de las principales naciones comerciales para encontrar nuevas maneras de manejar muchos de estos cambios en las prácticas comerciales. Sea cual sea su significación a largo plazo para el régimen del comercio liberalizado, la ronda de Tokio transformó el marco básico de las negociaciones internacionales relativas a las relaciones comerciales. Un escritor tituló adecuadamente su propia evaluación del acuerdo así: Ronda de Tokio: ¿crepúsculo o nuevo amanecer de una era liberal?

³⁶ Los cuales fueron creados con la idea de contrarrestar lo que se denominó comercio desleal o injusto

son de carácter opcional o lo que es lo mismo, tienen un carácter no obligatorio para los miembros del acuerdo. Por otro lado, se obtuvo una reducción arancelaria promedio del 33%.

8) La Ronda Uruguay 1986-90 prolongada hasta 1994. Da como resultado en el tema referente a los aranceles, una reducción del 40% de los aranceles para los países desarrollados, por su parte los países en desarrollo hicieron lo propio pero en un 30%, esto durante un periodo de cinco años para los productos industriales y seis para los productos agrícolas, logrando con ello perspectivas de crecimiento para el periodo 1995-2000 del 12.4% en el comercio internacional de mercancías³⁷. Por otro lado, en lo referente a los nuevos temas³⁸ se logró la inclusión de los mismos al ámbito de aplicación del organismo, el cual, cabe resaltar, durante esta ronda, evolucionó hacia la creación de un nuevo organismo, la OMC.

Estas rondas dieron como resultado el incremento de los flujos comerciales entre los países miembros del acuerdo y arrojaron el siguiente saldo:

"Como consecuencia de numerosas negociaciones al interior del GATT en los comienzos del periodo de la posguerra (la ronda Dillon en 1960-62, y la mas significativa de todas, la ronda Kennedy en 1962-67), el comercio de mercaderías de los países industrializados creció de 1950 a 1975 a una tasa promedio de 8% anual, dos veces la tasa de su Producto Bruto Interno (4%)³⁹

De los logros particulares de cada una de las rondas que anteriormente se han citado, es trascendental subrayar el hecho de que, el mayor logro de las 8 rondas del GATT, hablando de manera grupal o general, fue el de ser el nicho o seno de las negociaciones de las principales naciones en materia de comercio internacional.

"En Estados Unidos, el arancel medio cayó casi en un 92% durante los 33 años transcurridos desde la Ronda de Génova de 1947 a la Ronda Tokio. A principios de los ochenta, el nivel de los aranceles había descendido a 4.9% en Estados Unidos, 6 0% en la Comunidad Económica Europea y 5.4% en Japón."⁴⁰

Sin la existencia de este foro, quién sabe qué rumbo hubieran tomado las relaciones comerciales internacionales en la posguerra, lo que sí es un hecho, es que debido a la existencia del mismo se logró negociar de manera pacífica los problemas comerciales que anteriormente fueron causa y motivo para la Segunda Guerra Mundial.

³⁷ Martínez Cortes, *Op. cit.* p 70

³⁸ Como es el caso de la Agricultura, Textiles, Servicios, Derechos de Propiedad Intelectual, Inversión Extranjera.

³⁹ Gilpin, Robert, *The political Economy of Internacional Relations*, Nueva York, Princeton University Press, 1987, p 192 (traducción propia del autor del trabajo)

⁴⁰ Bhagwati, Jagdish. *Op. cit.* p 19

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"De 1953 a 1963, el ingreso mundial creció a una tasa anual del 4.3% y el comercio internacional a una tasa del 6.1%. Para el periodo de 1963 a 1973, su desempeño fue incluso más radical: 5.1% y 8.9%, respectivamente."⁴¹

Por otro lado, independientemente de la existencia del foro de negociación o no, los Estados Unidos (principalmente) y otros países de mayor desarrollo, habrían hecho sentir su hegemonía económica en la posguerra a los demás países de menor desarrollo, y de ahí la importancia que tiene la existencia de un marco regulatorio y de un foro como el GATT; ya que a través y por medio de este organismo, se logró plasmar en la posguerra los fundamentos jurídicos internacionales para negociar en materia de comercio internacional entre los diferentes países del mundo, logrando con ello, una estabilidad económica, necesaria para evitar una nueva conflagración bélica.

"Mientras que los numerosos acuerdos del GATT de los años cincuenta y sesenta se negociaron multilateralmente y a ellos siguió el principio de no discriminación o del país más favorecido, desde la Ronda Tokio las reglas de comercio internacional habitualmente se han establecido unilateralmente, negociado bilateralmente y, en algunos casos, han involucrado exclusivamente a los países de la OCDE."⁴²

Los objetivos para liberalizar el comercio y la labor del GATT no hubieran sido posibles sin el apoyo y el logro de las metas que buscaba el Plan Marshall, este plan:

"Permitió que los Estados Unidos respondieran al mismo tiempo a todo un conjunto de problemas interrelacionados. Facilitó un medio para el financiamiento de un gran superávit de exportación y para influir sobre el curso económico de Europa occidental."⁴³

El Plan Marshall también conocido como el "programa para la recuperación europea" tuvo una duración de cuatro años, se implementó en 1948 y tuvo vigencia hasta 1952. No cabe duda que las metas que se obtuvieron por medio del plan contribuyeron a impulsar la liberalización del comercio a través de la dinámica multilateral de comercio. Las tres metas fundamentales del Plan Marshall fueron:

"La restauración del multilateralismo, la estabilidad de precios, y la recuperación de la producción."⁴⁴

El Plan Marshall permitió el uso de fondos financieros norteamericanos, la administración de los fondos fue llevada a cabo por una agencia económica denominada como "Administración de la cooperación Económica (en adelante, ACE), la cual trabajó en coordinación con su contraparte europea la "Organización para la Cooperación Económica Europea (en adelante, OCEE).

"Los instrumentos de la política económica internacional (incluida la política comercial) se consideraban como instrumentos fundamentales de la política de seguridad nacional. La

⁴¹ *Ibidem.*

⁴² Gilpin, Robert, *The political Economy, Op. cit.* p 198

⁴³ Block, Fred L. *Op. cit.* p 136

⁴⁴ *Ibidem.* p 139

primera tarea a la que se aplicaron esos instrumentos fue la reconstrucción de una Europa que, según se creía, estaba al borde del derrumbe económico, con partidos comunistas orientados hacia Moscú que esperaban en la sombra. El Plan Marshall transfirió directamente los recursos financieros necesarios y se esperaba que la liberalización del régimen comercial de Estados Unidos (con grandes excepciones para Europa) transfiriera recursos de modo indirecto.⁴⁵

La comprensión del surgimiento del GATT y la aplicación del Plan Marshall en Europa como elementos encaminados para la liberalización comercial (necesaria ésta para la implementación de una economía mundial abierta) quedaría incompleta sino se mencionara la trascendencia que tuvo el surgimiento de los Estados Unidos como potencia económica hegemónica en la posguerra. Teniendo en cuenta lo anterior el:

“Proceso de liberalización comercial desarrollado por el GATT en realidad no constituye un proceso ajeno al desenvolvimiento de la política comercial externa de Estados Unidos en la posguerra. La finalización de la segunda gran conflagración mundial implicó que este país se encontrara frente a una situación privilegiada, sin competidores que, al menos en términos económicos y comerciales, pudiesen cuestionar y desafiar su liderazgo al frente del sistema capitalista internacional.”⁴⁶

En la posguerra los estrategias estadounidenses determinaron que la mejor táctica para lograr sus objetivos como potencia hegemónica era la económica porque en:

“Lo político, su diplomacia se enfrentaba a la enorme tarea de revitalizar el prestigio del capitalismo y encontraba serias dificultades para lograrlo; en lo ideológico, también estaba en desventaja, ya que la izquierda había ganado espacios, incluso en países con economía de mercado como Francia e Italia.

En lo militar, la unión soviética, que había cargado con el mayor peso de la guerra, se erigió como una potencia regional prestigiada.”⁴⁷

El uso de la táctica económica dio como resultado que los aspectos políticos, ideológicos y militares fueran desplazados y sometidos al orden comercial liberal de la posguerra, por lo cual:

“El Plan Marshall (originalmente denominado Programa para la Reconstrucción Europea) no fue una ayuda altruista y desinteresada hacia los países de Europa occidental, sino la mejor manera de coordinar el proceso de recuperación europea, evitando que estos países recurrieran al bilateralismo proteccionista y a la discriminación de bienes y servicios procedentes de Estados Unidos en aras de proteger sus lastimadas economías nacionales.”⁴⁸

⁴⁵ Bhagwati, Jagdish. *Op. cit.* p 55

⁴⁶ Rosas González, Ma. Cristina. *Op. cit.* p 19

⁴⁷ *Ibidem.*

⁴⁸ Rosas González, Ma. Cristina. *Op. cit.* p. 20

Hasta aquí queda claro que el surgimiento de los Estados Unidos como potencia económica hegemónica en la posguerra permitió afianzar el apogeo que vivieron las relaciones económicas por medio de la liberalización comercial desde mediados de los cuarenta hasta comienzos de los setentas.

"Una buena causa rara vez triunfa a menos que los intereses de alguna persona estén relacionados con ella."⁴⁹

Esta liberalización fue un elemento trascendental de la política comercial de los Estados Unidos para lograr mantener el superávit de exportación que se obtuvo en el periodo de entreguerras y que le permitió expandir a lo largo y ancho del planeta sus intereses. Esta situación se modificaría como ya se ha citado, a comienzos de los setentas, para lo cual bastará citar las siguientes cifras que ilustran tal transición:

"A principios de la década del cincuenta, Estados Unidos, que contaba con el 6% de la población mundial, absorbía 40% del producto mundial bruto; pero hacia 1980, éste se redujo a 22 por ciento.

En el periodo correspondiente a la terminación de la segunda guerra mundial, este país producía 30% de las manufacturas del planeta, mientras que para 1986 apenas alcanzaba 13%. El crecimiento de su producción, que había sido el más importante del mundo en décadas anteriores declinó dramáticamente; su tasa de crecimiento anual disminuyó de 3 a 0.8% en los setenta."⁵⁰

En los setentas, varios sucesos repercutieron de manera crucial la dinámica que se había venido desarrollando con anterioridad en los flujos del comercio, dándole pauta al surgimiento del proceso llamado Neoproteccionismo en las relaciones comerciales (principalmente en los países desarrollados).

"A fines de la década de los setenta, las restricciones voluntarias a la exportación se habían hecho a la vez significativas y mucho más predominantes que las acciones de resguardo del artículo XIX aprobado por el GATT. En 1982 la secretaria de este organismo señaló con alarma que se habían utilizado otras medidas de resguardo (principalmente acuerdos para restringir las importaciones) en 63 casos desde 1978, en comparación con sólo 19 acciones conocidas, basadas en el artículo XIX."⁵¹

Dentro de este proceso, el uso creciente de barreras no arancelarias (en adelante, BNA), fue una de las características más sobresalientes; como un ejemplo de estas barreras tenemos a los acuerdos voluntarios de control de exportaciones.

"Después de veinticinco años de la afortunada liberalización comercial de la posguerra en los países desarrollados, durante la cual se redujeron los aranceles a marcas sin precedentes

⁴⁹ Bhagwati, Jagdish. *Op. cit.* p 34

⁵⁰ Rosas González, Ma. Cristina. *Op. cit.* p 37

⁵¹ Bhagwati, Jagdish. *Op. cit.* p 61

mediante ronda tras ronda de negociaciones celebradas bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, la amenaza proteccionista ha vuelto a emerger."⁵²

De los sucesos que destacan y a los que se hace referencia en la década de los setenta tenemos a los siguientes:

- "1) El uso de tipos de cambio flotantes y la consecuencia del comportamiento errático de los mismos,
- 2) La revolución de la OPEP en el invierno de 1973-1974 y el incremento masivo en el precio de la energía en el mundo,
- 3) La intensificación de la competitividad japonesa,
- 4) La entrada de países altamente competitivos de reciente industrialización (NIC's) en los mercados mundiales,
- 5) La declinación relativa de la economía americana,
- 6) El incremento del grado de protección o aislamiento por parte de la Unión Económica Europea (EEC por sus siglas en ingles), y
- 7) El surgimiento de la Estanción global."⁵³

En 1973-1974 y 1979-1980 los incrementos masivos en el precio de la energía mundial tuvieron un impacto significativo en el comercio mundial. Una de estas consecuencias fue que la energía llegó a ser factor trascendental en el valor del dólar en el comercio mundial y en parte, causa de su continuo alto valor. Esta situación intensificó la competencia entre los países importadores de energía por los mercados de exportación.

"Las decisiones que la OPEP adoptó a lo largo de los años 1971-1973 en sus reuniones de Teherán, Trípoli y Ginebra, elevaron el precio del barril de petróleo de un promedio de 2 a 3,5 dólares."⁵⁴

El incremento en el costo de la energía forzó a varias economías de países en desarrollo a endeudarse para financiar las importaciones de energía y a encarar los problemas de la planta industrial mundial que se volvió obsoleta por los altos costos de los hidrocarburos. Esta situación vino a complicar la necesidad de llevar a cabo un ajuste masivo en la industria en general.

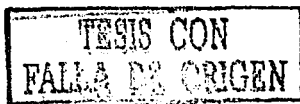
"En el fondo, la crisis tuvo su origen en los cambios habidos en el balance energético mundial. En 1970, el consumo de petróleo suponía el 42 por 100 de los insumos de energía primaria, seguido de lejos por el gas natural con el 20 por 100. En su conjunto, los hidrocarburos representaban un 62 por 100 del total; el carbón un 35 por 100, quedando solo un 3 por 100 proveniente de la hidroelectricidad y de centrales nucleares. La polarización en el petróleo hacia altamente vulnerable al sistema."⁵⁵

⁵² *Idem.* p 12

⁵³ Gilpin, Robert. *The political Economy, Op. cit.* p 193 (traducción propia del autor del trabajo)

⁵⁴ Tamames, Ramón, *Op. cit.* p 417

⁵⁵ *Idem.* p 418



Por otro lado, el aumento del precio fue inflacionario generando un impacto en la economía mundial de dos formas:

- A) En primer lugar el aumento fue altamente inflacionario debido al papel central del petróleo en la economía moderna tanto como combustible como materia prima.
- B) En segundo lugar, el incremento en el precio también actuó como un enorme impuesto en la economía mundial, absorbiendo recursos financieros y deprimiendo las actividades económicas.

Los efectos de estos hechos se reflejaron en la dramática reducción de la tasa de crecimiento del comercio mundial. El incremento de la inflación, el cambio a una política monetaria recesiva por parte de las principales economías y la consecuente Estancflación Mundial aceleró la expansión del proteccionismo comercial.

Otro de los hechos que transformaron de manera decisiva el comercio mundial en los setentas fue la intensificación de la competencia por parte de Japón y los NIC's.

El rápido avance tecnológico de Japón y el rompimiento del monopolio occidental industrial con la industrialización de Corea del Sur, Brasil y otros países de reciente industrialización, trajeron como consecuencia un incremento significativo del número de exportadores de manufacturas, al mismo tiempo que el volumen del comercio mundial estaba declinando y los mercados mundiales estaban cerrándose.

De un sector industrial a otro, de los textiles al acero y así sucesivamente esta saturación de manufacturas llevó a una sobrecapacidad mundial. Para varias de las economías desarrolladas, el hecho más sonado fue que Japón y especialmente los NIC's estaban combinando un conjunto de habilidades técnicas productivas con la ventaja comparativa de mano de obra barata de los países en desarrollo.

Debido a esta circunstancia sin precedente, se argumentó por parte de sus competidores occidentales, que era lógica la necesidad de protegerse en contra de las exportaciones de Japón y de los NIC's para salvaguardar los estándares de vida de las economías avanzadas. Bajo el mismo escenario pero en otro orden de ideas, la declinación relativa tanto de la competitividad como del tamaño de la economía estadounidense contribuyó a la desaceleración del comercio mundial y el ascenso del proteccionismo.

A manera de entender cuáles eran las condiciones y las tendencias que imperaban en el comercio estadounidense citaremos la siguiente cifra que nos ayudará a vislumbrar la declinación que se venía desarrollando en ese país, por lo cual tenemos que durante 1953-1954 y 1979-1980 las importaciones como porción del Producto General Bruto se duplicaron más de la mitad, de 4.3 % a 10.6 %.⁵⁶

⁵⁶ Gilpin, Robert. *The political Economy*, Op. cit. p 194

En 1980, debido a la política macroeconómica de la Administración Reagan y la sobrevaluación del dólar, la posición competitiva rápidamente se deterioró así como las importaciones ascendieron de 11.4 % a 15.3 % de la producción nacional de bienes de 1980 a 1984.⁵⁷

Para 1985, el déficit comercial estadounidense fue de \$150 billones, de los cuales \$50 billones correspondían a las relaciones con Japón, incluso la situación con Europa Occidental no era nada diferente ya que los Estados Unidos pasaron de \$20 billones de superávit en 1980 a \$15 billones de déficit en 1984.⁵⁸ Para mediados de 1986 los Estados Unidos habían logrado lo que se consideraba imposible, tenían déficit con casi todos sus socios comerciales, desde 1864 la balanza de pagos de los Estados Unidos no había sido tan negativa.⁵⁹

Debido a esta situación, las relaciones de los Estados Unidos con sus socios comerciales más importantes comenzaron a cambiar en respuesta al incremento del grado de apertura de su economía y al deterioro de su situación comercial.

Anteriormente la situación comercial tenía otros matices, tanto Europa occidental como Japón, tenían como objetivos comerciales, políticas agresivas de exportación al mercado estadounidense, pero a su vez importaban bienes del mismo mercado.

En los setentas y ochentas esta situación se desequilibró debido a las cualidades que adquirió la economía estadounidense (relativamente más pequeña, más abierta y menos competitiva que otras economías), la cual se convirtió altamente sensible a las importaciones al mismo tiempo que otras economías comenzaban a importar menos bienes estadounidenses. Resultando de esta manera normales las presiones proteccionistas en el congreso estadounidense debido al incremento del déficit comercial y los niveles de desempleo alcanzados.

Otra causa que vino a fomentar el incremento del proteccionismo durante los setentas fue el alargamiento y al mismo tiempo el detrimento de la apertura de la Comunidad Europea. Al respecto recordemos que durante casi todo el periodo de la posguerra el desarrollo del mercado común había contribuido significativamente a la expansión general del comercio mundial.

Sin embargo, a mediados de los setentas, esta situación tuvo un giro. Los europeos trataron de proteger sus tradicionales industrias y salvaguardar el empleo en contra de las importaciones de Japón y de los NIC's.

La tendencia de priorizar el desarrollo al interior de la comunidad fue reforzada por el alargamiento o expansión de la misma. De los factores que contribuyeron al reforzamiento de esta tendencia tenemos primeramente la incorporación de los países periféricos mediterráneos, a su vez, los lazos con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/ EFTA por sus siglas en inglés) habían crecido, y por último el número de países en desarrollo que habían sido asociados con la comunidad a través de la convención de preferencias comerciales de Lomé.

⁵⁷ *Ibidem.*

⁵⁸ *Ibidem.*

⁵⁹ Cf. Block, Fred L. *Op. cit.* pp. 211 a 243 para un análisis a profundidad sobre esta temática en particular.

Estos sucesos dotaron a la economía europea de una cierta independencia y operabilidad comercial que muy pocas otras economías podían lograr, consecuentemente el mercado europeo de manufacturas y de productos agrícolas se cerró más y más. Cabe resaltar que la Comunidad Europea negociaba cada vez mas con las fuerzas externas como bloque unificado. Todo ello enmarcó el surgimiento del nuevo proteccionismo o neoproteccionismo, el cual era aplicado principalmente por los países desarrollados o comúnmente llamados industrializados como una respuesta a los efectos de la coyuntura antes citada.

"El sistema de comercio multilateral, centrado en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), se encuentra en una encrucijada. Las amenazas que en el presente afronta la organización derivan de una variedad de cambios fundamentales en la economía mundial."⁶⁰

Así el neoproteccionismo se convirtió en el mayor obstáculo para continuar con el proceso de liberalización comercial que se gestó en la posguerra y que de acuerdo con Robert Gilpin⁶¹, este proceso alcanzó su punto más alto en la era de la Ronda Kennedy, para de ahí comenzar a revertirse hasta el surgimiento del nuevo proteccionismo en los ochentas.

"Como el historiador económico Paul Bairoch a dicho, el comercio libre ha sido históricamente la excepción y el proteccionismo la regla."⁶²

El neoproteccionismo consiste en la erección de Barreras No Arancelarias al comercio⁶³ con el apoyo de otras medidas restrictivas, las cuales han sido acompañadas por los intentos gubernamentales para soportar sectores industriales específicos (a través de políticas como los subsidios a la exportación, garantía de créditos e incentivos fiscales).

"Cerca de un tercio de los mercados americano y europeo de bienes manufacturados, está cubierto por barreras no arancelarias en los comienzos de los ochentas."⁶⁴

El neoproteccionismo también abarcó el sector servicios e industrias de alta tecnología, los cuales son considerados sectores estratégicos para el futuro crecimiento industrial de los países económicamente mas avanzados.

"Estimaciones conservadoras sugieren que durante el periodo de 1980 a 1983, la porción de productos restringidos en la importación de manufacturas de los Estados Unidos se incrementó de 6 a 13 por ciento y para la Unión Económica Europea el aumento fue de 11 a

⁶⁰ Bhagwati, Jagdish. *Obstáculos al Comercio Internacional*. ED. Gernica, primera edición, México 1994. p 9

⁶¹ Gilpin, Robert. *The political Economy*, Op. cit. p 192

⁶² Gilpin, Robert. *Global Political Economy*. Op. cit. p 196 (traducción propia del autor del trabajo.)

⁶³ Es preciso distinguir de acuerdo con Jagdish Bhagwati, *Economía proteccionista*, Op. cit. p 59, "dos clases de barreras no arancelarias, las cuales tienen implicaciones totalmente diferentes: las que hacen caso omiso del imperio de la ley del GATT y las que lo retonan y falsean. La primera clase se compone de restricciones de alta definición (es decir, negociadas manifiesta y políticamente) sobre las exportaciones entre los socios comerciales; la segunda se compone de restricciones de baja definición como derechos compensatorios y disposiciones contra el dumping."

⁶⁴ Gilpin, Robert. *The political Economy*, Op. cit. p 204 (traducción propia del autor del trabajo)

15 por ciento. En general para las economías más importantes, los grupos de productos sujetos a restricciones saltó de 20 a 30 por ciento del total consumido de bienes manufacturados.⁶⁵

Uno de los aspectos más relevantes del neoproteccionismo son sus efectos en la estructura del comercio internacional y la ubicación de la industria mundial. Tanto la estructura como la ubicación de la industria han sido afectadas por las BNA y el uso de las restricciones aplicadas por los acuerdos voluntarios de control de exportaciones de tres maneras:

- a) Las restricciones han promovido oligopolios, la cartelización de sectores del mercado no permite la entrada de nuevas firmas o empresas.
- b) Los países, objeto de estas restricciones, han sido forzados a transitar de una línea de productos a exportaciones de alto valor agregado para evitarlas.
- c) La dispersión de la industria, especialmente a través de la inversión directa por las corporaciones multinacionales hacia ubicaciones nuevas en países en desarrollo que todavía no son objetos de estas restricciones.

Los objetivos primarios de las barreras no arancelarias y las restricciones de los acuerdos voluntarios de control de exportaciones han sido Japón y los países asiáticos de reciente industrialización.

"Entre 1980 y 1983, la porción de sus exportaciones afectadas por restricciones discriminatorias se incrementaron de 15 a más del 30 por ciento"⁶⁶

El desarrollo de los factores de la crisis energética, la crisis financiera, la recesión económica, el surgimiento de contrapesos a la hegemonía norteamericana, entiéndase Europa, Japón y los NIC'S durante los setentas en combinación con el surgimiento del neoproteccionismo, dieron como resultado el siguiente contexto en el comercio internacional de los ochentas:

- 1) El ritmo de crecimiento cayó a los niveles que había en la posguerra.
- 2) Las medidas proteccionistas obstaculizan el acceso a los mercados.
- 3) El problema económico de los países subdesarrollados afecta sus intercambios comerciales.
- 4) La crisis que inicia en 1982 afecta a las principales economías del mundo.⁶⁷

"Hemos visto que la rápida expansión del comercio exterior contribuyó al crecimiento económico de los países desarrollados durante la posguerra. A su vez el crecimiento de los países desarrollados se transmitió a los países en desarrollo por medio del comercio. Al mismo tiempo las importaciones de los países en desarrollo constituyeron un mercado importante para las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados."⁶⁸

⁶⁵ *Idem* p 207

⁶⁶ *Ibidem*.

⁶⁷ Martínez Cortes, *Op. cit.* p. 67

⁶⁸ Bela, Balassa. *Op. cit.* p. 166

En noviembre de 1982 las partes contratantes del GATT se reunieron para analizar la situación por la cual atravesaba el comercio internacional. Durante dicha reunión reconocieron que la normatividad de la posguerra necesitaba un nuevo marco regulatorio, ya que las reglas del acuerdo habían sido superadas por ciertos hechos⁶⁹, los cuales, eran necesario incluirlos en el marco regulatorio del GATT para poder revertir el neoproteccionismo y salir de la crisis en la que se encontraba el comercio internacional.

Además de analizar la problemática particular a la que se ha referido, en la misma reunión se discutieron también los siguientes temas: salvaguardias, régimen del GATT, solución de controversias, agricultura, productos tropicales, restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias.

Bajo este contexto se vislumbró la necesidad de convocar a una nueva ronda de negociaciones, en donde se contemplaran los temas tradicionales y se incluyeran los temas y/o sectores nuevos para negociar su regularización en el marco del GATT, dando como resultado la decisión de iniciar en septiembre de 1986, en Punta del Este, Uruguay, la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

El comienzo de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay tuvo varios significados para las partes contratantes del GATT y el Sistema Multilateral de Comercio, sustentado éste, por sus principios y artículos.

Los cambios económicos que se suscitaron a causa del periodo de liberalización comercial al interior de los países que participaron durante este proceso en la posguerra, determinaron un realineamiento de poder en las relaciones económicas internacionales. Este realineamiento se reflejó al interior del GATT, (recordemos que los Estados Unidos y algunos de sus aliados europeos principalmente Inglaterra, negociaron el orden comercial que guió los intercambios entre los principales actores), aquel club de la posguerra ya no volvería ser el mismo de ahora en adelante.

El incremento de países que se adhirieron al acuerdo, especialmente países que fueron colonias de alguna potencia y que posteriormente obtuvieron su independencia; el resurgimiento de Japón y esencialmente la consolidación de Europa occidental como una unidad; el incremento de la competencia por los mercados entre los diferentes actores del Sistema Multilateral de Comercio; el surgimiento de temas nuevos por regular al interior del GATT y la complejidad de las crisis de los ochentas y sus efectos en las relaciones económicas internacionales, sugerían que las negociaciones de la Ronda Uruguay iban a ser muy diferentes a las de las rondas del pasado.

La ampliación de integrantes al interior del GATT dio como resultado que las negociaciones de los temas en la Ronda Uruguay se volvieran complejos y en algunos casos inoperantes, ya que el desacuerdo de alguno de sus miembros en un determinado tema era causa para que se extendieran los tiempos fijados y en algunos casos no se lograra avanzar en los acuerdos hasta que no se resolviera la diferencia por parte del país opositor (hay que imaginar la complejidad

⁶⁹ Estos hechos son también conocidos como los "nuevos temas del GATT", en los que destacan tenemos a: La Propiedad Intelectual, La Inversión Extranjera, y los Servicios.

de llegar a acuerdos esenciales entre más de cien países en temas tan diversos como los comerciales.)

La consolidación del proyecto de la Unión Europea (UE) significó un revés al multilateralismo comercial que fue impulsado en el periodo posbélico por parte de los Estados Unidos y marcó el comienzo de una nueva era que sería permeada por medio del apareamiento de acuerdos preferenciales bilaterales al amparo del artículo XXIV del GATT, restándole de cierta manera, importancia al foro y a los temas por negociar en la Ronda Uruguay.

El incremento de la competencia por los mercados tuvo como principal actor a Japón y al surgimiento de países de reciente industrialización (*NIC's*, por sus siglas en inglés) que comenzaron a ganar mercados de manufacturas que anteriormente eran copados por empresas tanto estadounidenses como europeas esencialmente.

Este incremento de participación en los mercados se logró gracias al proceso de reconversión industrial llevado a cabo por las economías más avanzadas (entre ellas la de Japón), y al estallido de la tercera revolución científico tecnológica que permitió el uso eficiente de economías de escala, tal es el caso de los países de la cuenca del pacífico (basta recordar a los denominados tigres asiáticos).

Dadas estas circunstancias, los Estados Unidos apoyados por Japón y las economías de la cuenca del pacífico se volvieron los principales patrocinadores del comienzo de las negociaciones de la Ronda Uruguay, en contraste u oposición de algunos países de la UE y países en desarrollo.

Las causas que había atrás del ánimo y desánimo por comenzar las negociaciones de la futura ronda eran diversas y singulares, tanto para los que las apoyaban como los que no. Por ejemplo, los Estados Unidos con un interés marcado o sobresaliente de negociar las restricciones que imperaban en la mayoría de los países integrantes del GATT al comercio de los servicios dada la importancia que representaban estos en su producto nacional bruto,⁷⁰ además de la situación problemática de su sector agrícola que motivaba a las fuerzas en el congreso por un aumento de las protecciones.

Los Estados Unidos demandaban que otras naciones abrieran sus economías a la industria estadounidense de servicios, removieran los subsidios a la exportación agrícola y se escribieran reglas para prevenir la piratería de patentes, marcas comerciales y otras formas de derechos de propiedad intelectual.

Por su parte, detrás del desánimo europeo de iniciar las negociaciones de la ronda estaba la necesidad de consolidar ciertos sectores vitales por medio de la protección de la competencia exterior, de ahí, su renuencia a negociar en temas tales como el agrícola e industrias de alta tecnología que representaban el camino hacia el crecimiento y desarrollo económico europeo.

Esta necesidad europea se reflejó en la implementación y erección de barreras no arancelarias en contra de sus principales competidores, tal es el caso de Japón y los *NIC's*.

⁷⁰ Gilpin, Robert. *The political Economy, Op. cit.* p 199 (traducción propia del autor del trabajo)

Como ya se ha citado, los japoneses y los *NIC's* fueron los principales receptores de las restricciones del neoproteccionismo europeo como norteamericano, de ahí su interés en las negociaciones de la Ronda Uruguay, las cuales eran consideradas como la oportunidad de revertir el uso y aplicación de las mismas en el marco regulatorio del GATT.

En lo que respecta a los países en desarrollo la situación toma otro dinámica, ya que los países en desarrollo consideraban que la apertura de sus mercados a las industrias en general y no sólo a la de los servicios de los países desarrollados, vendría a complicar más aún el grado de dependencia que ya existía entre ellos, además de cerrarle las puertas al desarrollo de sus incipientes industrias.

"Estos sucesos que se dieron a lo largo de los ochentas sugieren que el impresionante avance que se alcanzó en la era de la posguerra por medio de las sucesivas rondas de negociaciones multilaterales comerciales llegó a su fin con la conclusión de la ronda Tokio. En cada uno de los tres principales centros de la economía internacional (Europa Occidental, Estados Unidos y Japón) así como entre los países en desarrollo se ha creado una fuerte resistencia para la remoción futura de lo que algunos críticos denominan barreras al comercio por medio de negociaciones multilaterales basadas en los principios del GATT."⁷¹

Una vez identificados los pros y los contras de la ronda, la dinámica de negociación de la Ronda Uruguay consistió en formar grupos de trabajo para determinados temas, dando como resultado catorce grupos más uno:

Estos grupos son: "1) aranceles; 2) medidas no arancelarias; 3) productos tropicales; 4) productos obtenidos de la explotación de recursos naturales; 5) textiles y vestido; 6) agricultura; 7) artículos del acuerdo; 8) salvaguardias; 9) acuerdos de las NCM; 10) subvenciones y medidas compensatorias; 11) solución de diferencias; 12) aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluidos el de falsificados; 13) antidumping; 14) medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio; y un grupo especial sobre las negociaciones del comercio de servicios."⁷²

La Ronda Uruguay tuvo los siguientes objetivos: 1) Liberalizar y expandir el comercio internacional en beneficio de todos los países, especialmente para las naciones subdesarrolladas; 2) Mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y regular las transacciones internacionales con base en disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles; 3) Expandir la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del escenario económico internacional; 4) Fomentar la cooperación en nivel nacional e internacional para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas que afectan el crecimiento de la economía mundial.⁷³

⁷¹ *Ibid.* p 203

⁷² Martínez Cortes. *Op. cit.* p. 69.

⁷³ *Ibidem.*

En un principio, la duración de las negociaciones de la Ronda Uruguay estaban contempladas de 1986 a 1990, pero dada las dificultades de los temas a negociar (por ejemplo el tema agrícola, textiles, servicios, propiedad intelectual, etc.) y de las limitantes del entorno en el cual se estaban llevando (reacuértese el contexto de los ochentas anteriormente citado), este objetivo no se logró.

Ya en lo que se llamó la Reunión de Montreal "a mitad del camino," se vislumbraba la dificultad de la consecución de los objetivos para la fecha programada, de ahí que se consideró la extensión de las negociaciones hasta 1994.

Es en diciembre de 1993, cuando se cierran los acuerdos de la ronda de negociaciones, logrando con esto que en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, sea firmada por las partes contratantes el Acta Final de la Ronda Uruguay, que tiene dos grandes conclusiones.

La primera conclusión es que se aprueba un marco regulatorio del comercio internacional, que servirá para normar las transacciones internacionales de los próximos 15 años.

La segunda conclusión es que se aprueba que el GATT sea sustituido por la Organización Mundial de Comercio, cuya fecha de vigencia es el 1 de enero de 1995, previa ratificación por parte de las partes contratantes.⁷⁴

El balance de los resultados de las negociaciones y su análisis a la luz de la conclusión de la Ronda Uruguay escapan de los objetivos de este trabajo, dada su importancia y complejidad requeriría un mayor espacio del cual se ha determinado; aun así, es necesario de manera general, resaltar los puntos más importantes a los cuales se llegaron a común acuerdo.

En el tema tradicional de reducción de aranceles se obtuvo un saldo positivo, ya que las naciones desarrolladas habrán de eliminar aranceles en varios productos, como los farmacéuticos, equipo de construcción, equipo médico, equipo agrícola, acero, cerveza, madera, papel, juguetes, y muebles.

En lo que concierne a la agricultura, hubo éxito en tres áreas: acceso a mercados, reducción de subsidios internos y subsidios a la exportación y transparencia en las reglamentaciones fitosanitarias. En lo referente a los textiles, el resultado está en la eliminación del acuerdo Multifibras.⁷⁵

En lo que respecta a los servicios se logró consolidar el Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (*GATS*), por otro lado, se logró una normatividad para temas como la propiedad intelectual (*TRIPs*) y de inversión (*TRIMs*).

⁷⁴ Martínez Cortes, *Op. cit.* p 70

⁷⁵ *Idem.* p 71

1.2 Relación entre el artículo I y el artículo XXIV del GATT

Uno de los principios primordiales del GATT que es la no discriminación, el multilateralismo y la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, resultó plasmado en la redacción del artículo I del acuerdo.

Este principio, sería esencial para fortificar la implementación de la corriente liberal en las relaciones económicas internacionales en la era de la posguerra por parte de los Estados Unidos, como parte de su proyecto de desarrollo económico hegemónico.

Artículo I

Trato general de la nación más favorecida

1. "Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado."

La observancia de este principio por parte de los contratantes del acuerdo era vital, ya que las causas de la problemática económica entre las naciones que participaron en las conflagraciones mundiales guardaban una intrínseca relación con la ausencia de la reciprocidad, la no discriminación y el multilateralismo en las relaciones económicas internacionales.

De esta manera se evitarían en las futuras relaciones o intercambios económicos entre las naciones, complicaciones económicas semejantes, logrando con ello, la implementación de un Sistema Multilateral de Comercio que sustentara el desarrollo económico en la era nueva de paz.

A pesar de las buenas intenciones plasmadas en este principio, una parte de la realidad económica que había surgido con anterioridad a la posguerra no se podía negar. Esta realidad económica tenía que ver con la existencia de algunas preferencias comerciales entre algunas naciones y sus colonias, las cuales representaban una excepción al principio del artículo I del GATT que se quería implementar; estas preferencias contravenían la libertad de comercio que buscaba sustentar los Estados Unidos por medio del multilateralismo.

Fue entonces necesario justificar esta realidad ajustando las normas del acuerdo, ya que los intereses que representaban estas relaciones eran muy fuertes e importantes para la consolidación del proyecto multilateral. La forma que se encontró para llevar a cabo esta adecuación y permitir jurídicamente la existencia de estas relaciones fue la redacción de las excepciones o cláusulas de escape al principio encarnado en el artículo I del GATT. Retomando estas excepciones de páginas anteriores tenemos que son las siguientes al momento de su creación:

1) Los sistemas de preferencias congelados en 1947 en el momento de suscribirse el acuerdo. Los entonces existentes eran los correspondientes a la *Commonwealth*, Unión Francesa, EE. UU., Filipinas y otros territorios, como Sudamérica y países relacionados con la vieja unión aduanera sirio-libanesa,

2) Las zonas de libre comercio y uniones aduaneras,

3) Aquellas excepciones (*waivers*), que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes, el artículo XXIV es la que regula a la segunda de ellas.

La aplicación de las normas del artículo XXIV del GATT vendría a representar una realidad que ya se vislumbraba desde la posguerra de 1945, la imposibilidad de mantener por siempre un Sistema Multilateral de Comercio, en el cual, la discriminación y la reciprocidad fueran abolidas (aunque fuera en forma de propósitos).

Esta visión, concordaba con las expectativas de que en el futuro fuera necesario salirse de la negociación multilateral para poder avanzar a través de otras formas y así concretar proyectos de liberalización regional o bilateral que mantuvieran la tendencia de la posguerra en el comercio (crecimiento). Estas expectativas (las de salirse de la dinámica multilateral) se venían contemplando en el caso europeo a finales del Plan Marshall.

Los negociadores norteamericanos y especialmente los británicos que participaron en la formación del acuerdo, sabían que el proceso de liberalización comercial que se gestaría a través de las negociaciones multilaterales del GATT tarde o temprano llegaría a su fin, por lo cual, era de vital importancia dotar al acuerdo de medios para justificar la existencia de tendencias que iban en contra del espíritu de la posguerra y además reglamentar los futuros procesos comerciales que se vislumbraban.

"Después de la segunda guerra mundial, la disputa entre los Estados Unidos, que favorecían la práctica universal de la Nación Más Favorecida, y los británicos, donde la preservación de las preferencias de la Commonwealth era importante, llevó a la adopción del artículo XXIV del acuerdo del GATT."⁷⁶

Esa es la tesis del artículo XXIV del GATT, que a través de sus 12 apartados y en especial los apartados 4 y 5 en donde primeramente: "se reconoce la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos" y 5 en donde: "por consiguiente, las disposiciones del presente acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio," logrando con ello y los restantes apartados reglamentar y justificar su funcionamiento legal.

Las vertientes de la relación entre el artículo I y el XXIV del GATT las podríamos esquematizar de la siguiente manera: a) Histórica b) Jurídica.

⁷⁶ Krueger, Anne O. *Free trade agreements versus custom unions*. NBER working paper N°5084. NBER. Cambridge, Massachusetts. 1995 p. 1.

a) La vertiente histórica de la relación tiene que ver con las circunstancias coyunturales en las cuales se llevan a cabo las relaciones comerciales entre las partes contratantes del acuerdo.

Basta con recordar que en los albores de la gestación del acuerdo la tendencia hacia la importancia de las excepciones a los principios enmarcados en el artículo I se orillaban más por las preferencias establecidas entre las potencias coloniales y sus respectivos territorios coloniales y no por el surgimiento de áreas de libre comercio y uniones aduaneras entre las partes contratantes del acuerdo. Hoy en día es innegable el cambio en la tendencia y su importancia en el comercio internacional de las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras.

Además la relación entre el artículo I y el XXIV del GATT permitió la transición en un primer plano de las condiciones originales del sistema multilateral hacia las nuevas condiciones que imperarían en el futuro.

De las condiciones que sobresalen por su importancia en la primera etapa tenemos a: su reducido número de integrantes (reacuérdense 23 países al comienzo); la fortaleza de las fuerzas que impulsaron los principios del multilateralismo en las relaciones económicas, las cuales muchas tenían que ver con la hegemonía de los Estados Unidos en ese periodo, la funcionalidad de los principios multilaterales, tales como la no discriminación, la aplicación de la CNMF entre las partes integrantes del acuerdo, etc.

En un segundo plano y no por ello menos importante esta relación entre el Art. I y el XXIV permitió que los integrantes del acuerdo contaran con un medio por el cual pudieran negociar la transición del Sistema Multilateral o su adecuación a las nuevas circunstancias.

De estas circunstancias nuevas destacan las siguientes: el incremento de países miembros del acuerdo y con ello el incremento en la dificultad y variedad de temas a negociar (la posibilidad de negociar temas de manera bilateral o regional entre las partes integrantes del acuerdo), la reglamentación de temas relacionados con las tendencias actuales de cooperación e integración regional en la economía mundial (ALC, UA etc.), la redefinición de conceptos como el de la ventaja comparativa a la luz de la transformación de la división internacional del trabajo y la definición del origen de los bienes a la luz de la institucionalización de las diferencias al interior del GATT y del surgimiento de áreas de libre comercio que reservan un trato preferencial a aquellos bienes de los países integrantes que cumplan o califiquen con los estándares y/o reglas de origen de la zona.

b) La vertiente jurídica de la relación tiene que ver, con que los dos artículos forman parte del mismo cuerpo regulador de las relaciones comerciales entre las partes integrantes del acuerdo, pero desempeñan diferentes funciones, la función del artículo I es la de no permitir la discriminación y el trato bilateral de preferencias o concesiones en las relaciones comerciales por medio de la aplicación de la CNMF entre las partes del acuerdo; y por otra parte, el artículo XXIV desempeña la función de regular una de las excepciones al principio del artículo I, con lo cual consiente el desarrollo de relaciones comerciales discriminatorias y bilaterales a través de la implementación de acuerdos comerciales que se basan en la aplicación de normas o reglas de origen que excluyen productos de terceros países de las concesiones otorgadas entre los participantes de las dos variables ya conocidas. (ALC,UA).

Para concluir el análisis de la relación existente entre los citados artículos del GATT podemos decir que, la dinámica entre los factores históricos y jurídicos del acuerdo en sus artículos I y XXIV ha venido a complicar u obstaculizar el perfeccionamiento del Sistema Multilateral de Comercio.

Esto se da a partir del desarrollo de los cambios estructurales (por ejemplo, el aumento considerable de países que se adhieren al acuerdo y su consiguiente dificultad para negociar los puntos de interés al interior del mismo, además del surgimiento de áreas prioritarias de desarrollo que no están incluidas en los acuerdos, como por ejemplo, las industrias de alta tecnología, etc.).

Estos cambios hacen incompatibles, por un lado, mantener la aplicación de la CNMF como lo estipula el artículo I, y por el otro lado, la consolidación de la tendencia del apareamiento de áreas de libre comercio y uniones aduaneras que contravienen la esencia del principio multilateral en las relaciones comerciales internacionales.

1.3. Procesos y/o etapas de integración.

Desde el punto de vista económico, Según Ramón Tamames,⁷⁷ la integración es un proceso, y a través de él, dos o más mercados nacionales, previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea.

Para Zelada Casteló,⁷⁸ la integración consiste en: la identificación racional de áreas de cooperación entre estados y la elaboración de un interés común destinado a ser el soporte de acciones encaminadas a eliminar el conflicto o atenuar sus efectos.

A su vez, Bela Balassa,⁷⁹ entiende la integración como proceso y situación. Como proceso, se trata de acciones dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes economías nacionales; vista como situación, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de formas de discriminación entre economías nacionales.

En consideración de tales conceptos podemos distinguir entre cooperación económica e integración. La cooperación entre países supone acciones dirigidas a reducir las barreras para el intercambio, mientras la integración económica implica la supresión de tales barreras. La cooperación tiende a disminuir la discriminación económica, mientras que la integración procura suprimir formas económicas discriminatorias entre los países miembros.

De acuerdo con Héctor Mario Capraro,⁸⁰ las formas clásicas de integración y cooperación se distinguen de acuerdo al grado de concentración de las políticas entre sus miembros y por ende, al nivel de declinación de autonomía a favor de una estrategia de crecimiento e inserción conjunta.

El proceso de integración puede revestir diferentes formas, presentando, según el caso, ventajas e inconvenientes. Las posibles formas de integración económica podríamos enumerarlas

⁷⁷ Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional*, Madrid, ED. Alianza Universidad, 1980. p 192

⁷⁸ Zelada Casteló, A. *Derecho de la integración económica regional*, BID/INTAL, Depalma, Buenos Aires, Argentina, 1989 p 116

⁷⁹ Balassa, Bela. *Teoría de la integración económica*. Edit. UTHEA, México, 1984.p

⁸⁰ Capraro, Mario Héctor. *Definiciones Previas. El concepto de integración.*, BID/INTAL, Depalma, Buenos Aires Argentina, 1999 p 116

así: Área o zona de libre comercio, Unión aduanera, Mercado común, Unión económica e Integración económica total.

Es evidente que la clasificación básica de las formas de integración esta hecha sobre la base de papel y función de arancel de aduanas y del régimen de comercio, por ser este precisamente el mecanismo de defensa más importante de las economías nacionales, dentro del sistema capitalista de economía de mercado.

A continuación se describirán las formas clásicas de integración, por consiguiente, empezaremos por:

1) Área o zona de libre comercio. Plantea la eliminación de las barreras o restricciones para el comercio entre los países miembros, pero cada estado mantiene sus aranceles inalterables para el comercio con terceros países (artículo XXIV del GATT).

El sustento jurídico de las zonas de libre comercio lo encontramos en el capítulo XXIV del GATT, en donde se establece que: "se liberen las trabas para lo sustancial del comercio entre los países miembros y que esa liberalización, conforme a un plan, se haga en un plazo de tiempo razonable, es decir, no demasiado largo."

2) Unión aduanera. En ella no sólo son eliminadas las barreras y restricciones para los intercambios comerciales de los países miembros, sino que se fija un arancel común para el comercio con terceros países (artículo XXIV del GATT).

El GATT la define como: la sustitución de dos o más territorios aduaneros por el solo territorio aduanero de manera que los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas, sean eliminadas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión, al menos en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios, y que cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no están comprendidos en ella, derechos de aduana y demás reglamentaciones de comercio que en sustancia, sean idénticos.

3) Mercado común. Se suprimen las restricciones para el comercio entre los países miembros. Esta supresión incluye aquellas barreras que obstaculizan el libre movimiento de las mercancías, así como las que impiden la circulación de los factores de la producción (capital, trabajo, tierra y organización).

4) Unión económica. Además de suprimir las barreras para el movimiento de mercancías y de los factores de la producción, se trata de coordinar las políticas económicas nacionales para eliminar las discriminaciones que resulten de la aplicación de dichas políticas.

5) Integración económica total. Consiste en la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, además de requerir del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones tendrían el carácter de obligatoriedad para todos los estados miembros.

Los procesos de integración económica los podríamos clasificar de acuerdo a las siguientes 5 etapas de desarrollo.

CUADRO 2
Procesos de Integración económica

Etapa de integración	Abolición de tarifas y cuotas entre miembros	Tarifa y cuota común	Abolición de las restricciones a los movimientos de los factores de capital	Harmonización y unificación de las políticas económicas e instituciones
1. área de libre comercio industrial	Si	No	No	No
2. área de libre comercio total	Si	No	No	No
3. unión aduanera	Si	Si	No	No
4. mercado común	Si	Si	Si	No
5. unión económica	Si	Si	Si	Si

Si = Aplica No = No Aplica

Fuente: Bizzozero, Lincoln., Bodemar, Klaus, Vaillant, Marcel. Coordinadores. *Nuevos regionalismos: ¿Cooperación o conflicto?* Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 1994.

2. DESARROLLO DE LAS ÁREAS DE LIBRE COMERCIO EN EL SISTEMA MULTILATERAL DEL GATT

El Sistema Multilateral del GATT a mediados de los ochentas enfrenta una de las más difíciles situaciones de su historia. Desde los comienzos de la posguerra, pasando por el apogeo de la liberalización comercial que dura hasta comienzos de los setentas, los principios del multilateralismo, impulsados por los Estados Unidos como parte del proyecto hegemónico económico, no habían llegado a perder su dinámica.

Esta situación cambió de forma definitiva como consecuencia de los factores estructurales y coyunturales que surgieron a lo largo de la década de los setentas y se agravó con la crisis de los ochentas. Bajo este entorno de crisis, el GATT y sus principios sufren la embestida del apareamiento, a mediados de los ochentas, de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI). Este nuevo orden surge como consecuencia de los diferentes sucesos económicos que hacen ya imposible mantener la misma dinámica de reciprocidad, no discriminación y la aplicación de la CNMF en las relaciones económicas internacionales en el Sistema Multilateral.

El NOEI que surge a mediados de los ochentas, marca el fin de un periodo de expansión económica, caracterizado éste, por la cooperación y liberalización comercial en base a los principios multilaterales del GATT.

El comienzo de una etapa nueva, recesiva y proteccionista, en las relaciones económicas internacionales marcan el comienzo de el NOEI en donde los Estados Unidos ya no pueden mantener la hegemonía capitalista, con lo cual resurgen y se consolidan otras potencias que a lo largo del ciclo expansivo lograron afianzar sus posiciones como actores principales en el Sistema Multilateral.

Las causas y las características de los procesos que dieron origen al NOEI, se desarrollan al interior de los principales centros de poder que se consolidaron después del periodo de auge en las relaciones económicas internacionales. Tanto las causas, como sus características que toman en los diferentes centros de poder, tienen como génesis, variados matices que se relacionan entre sí, y que afectan de manera total, el desarrollo y el devenir del Sistema Multilateral del GATT.

La pérdida del dinamismo comercial que se observó en el periodo de la posguerra en la economía mundial, dio paso a un proceso de reversión en los setentas de los logros alcanzados en materia de liberalización comercial por medio del resurgimiento del proteccionismo o neoproteccionismo en los setentas.

Los factores que causaron esta reversión en materia de liberalización comercial se desarrollaron principalmente en las economías de los centros de poder que comandaban la avanzada capitalista de la economía mundial. En primer lugar tenemos a los Estados Unidos (los cuales son considerados como el relevo natural del anterior motor económico del sistema capitalista, Gran Bretaña), seguido por la misma Gran Bretaña, Alemania, Francia y en general por el proyecto de la UE y por último y no por ello menos importante Japón.

La descripción de algunos de los factores más sobresalientes que fueron dando pauta al surgimiento del NOEI en los principales actores que se acaban de citar, seguirá el mismo orden por lo cual comenzaremos con los cambios en los Estados Unidos para posteriormente seguir con Europa occidental y terminar con Japón.

Una de las causas principales que motivaron el surgimiento y la transición al NOEI fue la relativa pérdida del liderazgo político estadounidense, como consecuencia de su irresponsabilidad en asuntos financieros y comerciales al interior y al exterior de su economía.

Como una muestra de esta actitud irresponsable, los Estados Unidos en los ochentas estuvieron en desacuerdo con subordinar sus políticas económicas a una supervisión internacional. A pesar del incremento de su interdependencia en la economía internacional, los estadounidenses continuaban comportándose como si fueran una economía aislada del exterior o como el líder al cual todos automáticamente había que seguir.

Como una muestra de esta actitud tenemos a la política fiscal de la Administración Reagan, con sus devastadores impactos en las tasas de interés global y los problemas de la deuda mundial. Aunado a esta situación, para mediados de los ochentas la mayoría de los estadounidenses compartían el desencanto con lo que ellos consideraban prácticas y políticas injustas por parte de sus socios económicos y estaban cada vez más en desacuerdo con desempeñar el papel de líder en la economía internacional. Pero al mismo tiempo, el cometido de la posguerra de los Estados Unidos para liberalizar el comercio seguía siendo considerado como parte esencial de la política oficial.

Como una muestra de congruencia con los principios liberales, los Estados Unidos al interior del GATT presionaron por la continua reducción de las barreras comerciales y la erradicación de las prácticas comerciales injustas.

Los objetivos particulares de los estadounidenses se concentraban en el comercio agrícola y específicamente en la apertura del mercado japonés a los productos estadounidenses, así como los subsidios a la exportación por parte de la Unión Europea y la reforma a las políticas industriales extranjeras (subsidios de varios tipos, políticas de compra de los gobiernos) y consecuentemente con la liberalización comercial de los servicios.

Sin perder de vista esta congruencia, existieron varios lapsos de alejamiento con los principios liberales de comercio que presuponian el advenimiento de un nuevo orden, ya que en 1986, se dieron lugar dos hechos que contrariaban los principios del libre comercio multilateral, uno de ellos fue la cartelización del mercado de los semiconductores y otro fue la decisión de abrogar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

A pesar de estos lapsos, la posición de la Administración Reagan fue la de resistir al principio de este nuevo ciclo, las presiones de varios sectores por la vuelta del proteccionismo a la escena económica, buscando de esta manera lograr las metas del GATT de un régimen comercial multilateral basado en la no discriminación y reglas universales gobernando las relaciones comerciales.

Paradójicamente, el soporte político para esta posición de libre comercio en los Estados Unidos fue minado por los efectos económicos locales de la política macroeconómica de la administración y sus debilidades en los programas domésticos de ayuda y bienestar. Dándole de esta manera un giro a la tendencia del multilateralismo liberal en las relaciones económicas internacionales hacia tendencias bilaterales y autócratas en la economía mundial.

Dentro de los factores que destacan en los Estados Unidos, tenemos a la sobrevaluación del dólar, que como consecuencia del déficit presupuestal trajo una oleada de importaciones y forzó a la industria estadounidense a producir más, fuera de los Estados Unidos, los componentes de sus productos destinados tanto para el mercado local como el de exportación.

La desindustrialización de sectores significativos de la economía estadounidense y el aumento del desempleo favorecieron a las fuerzas que promulgaban el proteccionismo económico.

Otro factor importante que se dio fue dentro de la industria agrícola, la cual había sido uno de los pilares que sostenían los principios del libre comercio en los Estados Unidos debido a su ventaja competitiva, pero ésta fue devastada por las altas tasas de interés y la sobrevaluación del dólar, por lo que los granjeros americanos estaban en una crisis de deuda al mismo tiempo que perdían sus tradicionales mercados de exportación.

Esta situación conllevó a una disyuntiva por parte de la Administración Reagan; tenía que revertir esta situación por medio de políticas domésticas (subsidios) o uno de esos días conceder el paso al aumento del proteccionismo económico en los Estados Unidos.

Siguiendo con los hechos que se desarrollaron al interior de los Estados Unidos que fueron cambiando la visión y objetivos de la política comercial estadounidense hacia sus socios comerciales, tenemos que la problemática relación entre la política macroeconómica y el déficit comercial no era aparentemente bien comprendida por algunos de los líderes estadounidenses y observadores en general, algunos argumentaban que el inapropiado comportamiento japonés o las políticas comerciales europeas eran la principal causa del déficit comercial estadounidense. Muy pocos reconocían que el déficit presupuestario estadounidense, era la causa principal.

Sin consideración, en el hecho de que el déficit comercial había sido generado por ellos mismos, la Administración Reagan comenzó una política para forzar a otros países, en especial Japón, para resolver los problemas de esta administración, buscando con ello:

- 1) Una mayor apertura de sus mercados.
- 2) La instalación de plantas de producción en los Estados Unidos.
- 3) La estimulación de sus propias economías.⁸¹

Estos primeros cambios empezaron a reorientar la visión estadounidense y a mediados de los ochentas y a pesar de estar de acuerdo con la perspectiva de una economía internacional liberal y abierta, un amplio espectro de la opinión estadounidense creía que los socios económicos estadounidenses, especialmente Japón, no estaban jugando limpio en el uso de las barreras a la importación y los subsidios a la exportación.

Anteriormente, la discriminación de Europa occidental y Japón a los bienes estadounidenses había sido tolerada esencialmente por la necesidad de reactivar sus economías y para consolidar las relaciones de la alianza, sin embargo, a mediados de los ochentas, las demandas de reciprocidad comenzaron a incrementarse modificando la postura de tolerancia, por una más agresiva intolerancia; esta postura de intolerancia a la falta de reciprocidad con sus principales socios comerciales se extendió hacia otros países de menor desarrollo.

"Aunque el GATT era un convenio de contratación, Estados Unidos miró a otro lado cuando llegó a requerir que sus miembros cumplieran obligaciones simétricas. Con respecto

⁸¹ Gilpin, Robert. *The political Economy*, Op. cit. p 371

al interés político por construir una Europa más fuerte, por ejemplo, aquel país permitió el acceso asimétrico a los mercados durante el largo período en que Europa pasaba a la convertibilidad de las transacciones de las cuentas corrientes."⁸²

Aunado a este sentimiento de falta de reciprocidad que se había generado al interior de los Estados Unidos, el incremento en la interdependencia económica en combinación con la relativa declinaron de la economía estadounidense fue causando un cambio básico en la política económica exterior del país.

Este cambio se reflejó en la reinterpretación del concepto de reciprocidad, el cual fue substituido por el de reciprocidad específica o condicional en las relaciones económicas con sus principales socios comerciales.

A partir de mediados de los ochentas, los Estados Unidos buscarían implementar una política de reciprocidad condicional en sus relaciones comerciales, la cual consistía, en que las concesiones específicas serían intercambiadas entre dos o más estados pero no extendidas a otros países y en donde el relativo poder de los actores sería crucial en las negociaciones.

Este movimiento entre los grupos poderosos estadounidenses de alejamiento del multilateralismo del GATT y sus principios hacia lo que se llamó "Minilateralismo"⁸³ significó que los Estados Unidos ya no volverían a subordinar sus intereses económicos a sus intereses políticos y de seguridad de largo alcance.

Como consecuencia de este realineamiento, los objetivos de la política comercial se adecuaron a esta nueva perspectiva buscando con ello que:

- 1) Otros países siguieran el ejemplo estadounidense de dismantelar el estado de bienestar, el intervencionismo estatal y se alcanzara una mejor armonización entre los socios comerciales en relación con las prácticas e instituciones locales.
- 2) Las firmas estadounidenses obtuvieran el mismo acceso que las firmas extranjeras gozaban en el mercado interno.
- 3) Para consolidar estos objetivos los Estados Unidos deberían utilizar las medidas de persuasión económica del poder y otras más en las negociaciones bilaterales en sector por sector.

Así el resquebrajamiento de la alianza de libre comercio de la posguerra dio paso al proteccionismo que avanzó de sector en sector, de región a región. Este proceso fue propagado por la recesión de finales de los setentas y la subsiguiente no competitividad de los productos estadounidenses en los ochentas (debido principalmente al alto valor del dólar), y aunado a este proceso, el surgimiento de industrias tecnológicas que demandaban protección vino a consolidar esta tendencia proteccionista al interior de los Estados Unidos.

La situación para mediados de los ochentas en los Estados Unidos, se había definido a pesar de que todavía existía consenso para apoyar al multilateralismo y al libre comercio, este consenso estaba en plena erosión por presiones económicas, políticas y de seguridad.

⁸² Bhagwati, Jagdish. *Economía proteccionista*, Op. cit. p 55

⁸³ Gilpin, Robert. *The political Economy*, Op. cit. p 372

Mas allá de la retórica por apoyar al multilateralismo y criticar el proteccionismo en Europa y Japón principalmente, las restricciones a la importación y la protección de sectores a la competencia extranjera eran iguales y en algunos caso mayores que las de sus socios comerciales.

La política comercial estadounidense había cambiado para apoyar a los intereses económicos y comerciales locales que habían sido dañados por el libre comercio.

En otro orden de ideas, la situación en Europa para mediados de los ochentas no era muy estimulante para el libre comercio y los principios multilaterales del GATT, ya que un importante alejamiento de esta tendencia se venia consolidando.

Una de las causas que comenzaron este proceso fue la verdadera concepción que tenían los europeos occidentales del *Laissez Faire*; la discreción administrativa y el acercamiento preferencial en las relaciones comerciales habían sido siempre favorecidas más que las reglas universales y el trato multilateral de la liberalización comercial apoyada por los estadounidenses.

Los Europeos occidentales creían que la apertura de sus economías dañaría la paz política y social que se había alcanzado en la posguerra a través del Estado de Bienestar, el costo político y social del ajuste de la tasa de aceleración en la ventaja comparativa, principalmente el costo del desempleo masivo, era mayor que los beneficios económicos que se obtendrían de mantener esta dinámica de apertura económica.

Muchos creían que Japón y los NIC's habían ocasionado que los europeos encararan la decisión de llevar a cabo un ajuste social y económico mas allá de la tasa que estaban dispuestos a permitir. Por lo cual, el proteccionismo era considerado como necesario y varios trabajos intelectuales que se desarrollaron en los ochentas plasmaron en teorías económicas y doctrinas la legitimación y justificación del alejamiento del libre comercio en Europa.

Los cambios en los sectores de alta tecnología en los Estados Unidos y Japón, así como la competencia de los NIC's y sus cualidades de bajos costos productivos pusieron en riesgo la posición económica, el nivel de vida y prestaciones sociales europeas. Debido esto, a las características que presentaban su estructura económica, como por ejemplo, los altos niveles de ingresos, su estructura económica inflexible, y el extensivo intervencionismo estatal. Estas realidades económicas hacían muy difícil a los europeos occidentales ajustarse a las pérdidas ocasionadas por los cambios en las ventajas comparativas de la producción de bienes en el entorno internacional.

De los factores que sobresalen en el proceso de reversión del multilateralismo comercial en Europa, tenemos que el nivel de desempleo alcanzó niveles sin precedente en la posguerra y el crecimiento económico así como el nivel de productividad declinaron fuertemente, esta situación se complicó más aún, debido a que se estaban perdiendo los mercados externos para las manufacturas europeas, a causa del incremento de la competitividad de Japón y los NIC's, ante esta situación los Europeos occidentales se volvieron hacia ellos mismos o literalmente se atrincheraron en su proyecto de la UE.

Por otro lado, las industrias que fueron la base del crecimiento europeo en la posguerra, habían llegado a su nivel máximo de desarrollo y estaba decreciendo su importancia para el crecimiento económico del futuro; desde 1973 la economía europea occidental venía experimentando una severa desindustrialización.

Además, habiendo sido pioneros en la primera y segunda etapa de la revolución industrial, los europeos estaban muy preocupados por el hecho de que la innovación tecnológica se estuviera desarrollando ahora fuera de Europa; bajo estas circunstancias una extensiva liberalización comercial era considerada como incompatible con la preservación del Estado de Bienestar, la sobrevivencia de la industria europea y de la misma Unión Europea.

En respuesta a lo que los europeos denominaban la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT), los europeos se protegieron detrás de los muros del Mercado Común Europeo (MCE) y en algunos casos, con el uso de barreras comerciales nacionales (neoproteccionismo).

Donde fuera que los estadounidenses hablaran de comercio justo en respuesta del cambio comercial de Japón y de los *NIC's*, los europeos occidentales comenzaban a pensar y levantar la voz en los términos de un comercio planeado, organizado o administrado.

Para los europeos, la coordinación de la política internacional significaba el desplazamiento del liberalismo por la cartelización de los mercados mundiales y los acuerdos para compartir los mercados por medio de la negociación entre los tres centros más importantes del poder económico.

La expansión del comercio organizado y el proteccionismo sectorial en Europa Occidental significaba que tanto las estadounidenses, japonesas y otro tipo de firmas deberían obtener su acceso a sus relativos mercados cerrados mediante o a través de los mecanismos como: La Inversión Extranjera, Inversiones Conjuntas, y con el otorgamiento del uso de Licencias Tecnológicas. Esta estrategia europea significaba de facto un alejamiento de los principios del GATT y de la liberalización multilateral del comercio.

La protección sectorial que se implantó en Europa, buscaba resguardar a sus mercados e industrias de la competencia externa que significa el liberalismo comercial de la ventaja competitiva, y al mismo tiempo, forzar a sus competidores a compartir sus tecnologías y capital de inversión. Esta estrategia europea para afrontar sus problemas económicos y su desfase tecnológico politizaría sus relaciones económicas en el futuro.

Una Europa proteccionista y más autárquica desencadenaría profundas implicaciones para la economía mundial. Anteriormente, el relativo nivel de apertura y dinamismo del MCE había sido uno de los más importantes factores en relación a los niveles de crecimiento que se alcanzaron en la era de la posguerra.

Europa occidental como importador de bienes manufacturados, había contribuido esencialmente a la estrategia de crecimiento económico de los *NIC's*, logrando con ello, incrementar la participación de los *NIC's* en la economía internacional.

Finalmente, las condiciones al interior de Japón a mediados de los ochentas tampoco eran favorables para el multilateralismo y sus principios; como ya se ha externado, la suma de los cambios estructurales en los principales centros de poder y sus consecuencias coyunturales a mediados de los ochentas originaron un alejamiento de los patrones del multilateralismo impulsado a través del GATT.

Este alejamiento es considerado como muestra fehaciente de que el Sistema Multilateral entró en una fase de crisis, en la cual, la contribución japonesa es un factor importante, dada su renuencia a ajustarse a las nuevas condiciones económicas internacionales y principalmente aceptar las obligaciones del liderazgo económico que conlleva su desarrollo en el Sistema Multilateral de Comercio.

La naturaleza de la economía japonesa ha hecho difícil, que asuman sus responsabilidades de liderazgo hegemónico y contribuir así al avance del Sistema Multilateral de Comercio y sus principios de liberalización.

Una de las características principales de su economía que no permite tal contribución es su estructura comercial, la cual, consiste en la importación de materias primas para su posterior transformación y exportación como productos manufacturados.

Esta estrategia, la cual estaba apoyada por una gran competitividad tecnológica vino a desequilibrar los principales mercados, haciendo necesario un ajuste en la estrategia de desarrollo de la economía japonesa, dicho ajuste consistía, en la apertura del mercado japonés a la importación de bienes manufacturados para, de esta manera, recuperar el equilibrio de los otros mercados en sus intercambios.

Sin embargo, para mediados de los ochentas, este ajuste no se ha había concretado adecuadamente ya que el mercado japonés no había proveído las expectativas de importación de los productos industrializados de los principales centros de poder que comandan el Sistema Multilateral de Comercio (entiéndase Estados Unidos y Europa occidental principalmente) y sólo se había abierto moderadamente a algunos de sus socios de reciente industrialización del área del pacífico.

Por el otro lado, los productos de exportación o la estrategia de desarrollo basada en la exportación por parte de la economía japonesa había funcionado muy bien, ya que el mercado estadounidense y europeo ha sido copado por los mismos.

Este desequilibrio por parte de sus principales socios comerciales de Japón, no ha sido posible corregirlo de acuerdo con la propia visión japonesa, debido a que se consideraba que los sistemas domésticos como el político, cultural y social no están todavía lo suficientemente adecuados o preparados para llevar acabo las tareas que conlleva ejercer el liderazgo económico internacional (como por ejemplo, la labor que tanto Gran Bretaña como los Estados Unidos hicieron en su momento de contribuir a la expansión de otras economías). Aunado a este argumento, a los japoneses les agradaba más la idea de respaldar que la de suplantar a la hegemonía estadounidense.

A lo largo del periodo de la posguerra la economía de Japón despegó hacia su desarrollo económico por medio de los fondos para la reconstrucción y reactivación económica que los Estados Unidos inyectaron a la economía mundial.

Posteriormente a esta etapa de reconstrucción y reactivación económica en Japón, se continuó la búsqueda del desarrollo económico, ahora en base a un modelo de economía orientada hacia fuera, que se complementó adecuadamente con la estrategia de la política de inversión extranjera por parte de los estadounidenses, logrando con ello poder cerrar la pinza tecnológica en los ochentas.

Este proceso de desarrollo favorable para la economía japonesa de exportar más e importar menos a mediados de los ochentas, comenzó a alterar sus relaciones con sus demás socios comerciales y lo llevó a un entorno de conflicto con otras economías desarrolladas.

En la base del conflicto estaba lo que para los japoneses cada día que pasaba se consideraba como normal o adecuado en las relaciones comerciales con las demás economías, el inmenso superávit en su balanza de pagos, así como en sus relaciones comerciales. Esta situación superavitaria japonesa se veía muy recelosamente al grado que se volvió intolerable por parte de los demás centros de poder.

El desarrollo y combinación de los factores anteriormente descritos en los principales centros de poder (Estados Unidos, Europa, Japón) desencadenaron el nacimiento del NOEI el cual se germinó por medio de un nuevo equilibrio de fuerzas económicas.

Este equilibrio nuevo, estaba apoyado por un lado, en el establecimiento de los recientes sucesos en las áreas productivas (innovación tecnológica, competitividad, cambio en la ventaja comparativa de los países, etc.) y en el resurgimiento de otras tendencias para afrontar eficientemente la nueva realidad (como por ejemplo, la regionalización de las relaciones económicas internacionales, entiéndase Áreas de Libre Comercio o Uniones Aduaneras), y por el otro, el surgimiento del neoproteccionismo en varios sectores vitales en la carrera de la innovación tecnológica y productiva.

El ajuste de los centros de poder capitalista en las relaciones económicas internacionales, se llevaría a cabo mediante el uso y explotación del sistema comercial pero ya no desde la perspectiva del interés comercial multilateral sino desde una perspectiva particular para cada centro de poder, que buscara alcanzar sus propios objetivos dejando en un segundo plano los objetivos multilaterales que serán vistos como complementarios para sus fines.

El incumplimiento y en algunos casos el abandono de los principios multilaterales del GATT por parte de los principales actores del acuerdo, vienen a reflejar la evolución en los patrones que regían el intercambio en las relaciones económicas internacionales durante el periodo de comienzos de la posguerra hasta el periodo del surgimiento del neoproteccionismo.

Este cambio de patrones en las relaciones económicas internacionales son motivados por la necesidad de ajustarse a las nuevas circunstancias tecnológicas aplicadas en los intercambios y la producción de bienes a finales de los setentas y mediados de los ochentas, así como también al surgimiento de nuevos temas que no están contemplados en la agenda de negociación al interior del GATT y finalmente al cambio de la ventaja comparativa a la ventaja competitiva que trae como consecuencia una nueva división internacional del trabajo.

La estrategia para afrontar el cambio de patrones en las relaciones económicas internacionales por parte de los impulsores del Nuevo Orden Económico Internacional se basó en el uso y consolidación del neoproteccionismo en sectores claves para el desarrollo económico, y en la búsqueda de acuerdos comerciales bilaterales, dejando de lado los de carácter multilateral, dando con ello un impulso al regionalismo en las relaciones económicas internacionales.

Esta estrategia se desenvuelve principalmente en los nuevos sectores que marcaran la dinámica en los intercambios en el nuevo siglo (servicios, biotecnología, industrias del conocimiento etc.)

Es en esta combinación de factores estructurales y coyunturales, donde surge el nuevo regionalismo como respuesta a estos cambios, que a diferencia del anterior proceso regional conlleva marcados contrastes.

Por ejemplo la primera ola de regionalismos que se desarrolló en los cincuentas y sesentas fue motivada principalmente por la suscripción del Tratado de Roma por parte de La República Federal de Alemania, Italia, Francia, Luxemburgo, Bélgica, y Países Bajos en 1957, ya que se temía que la integración de las mismas tuviera un efecto negativo en el sistema multilateral de comercio.

Además, esta primera ola se concentraba en el comercio de bienes y algunas veces a otras áreas, caso contrario de la segunda ola de regionalismos que tiene un carácter más amplio en el alcance y cobertura de temas que se desarrollan en su contexto.

El nuevo regionalismo se da a la luz del estancamiento de la Ronda Uruguay del GATT y a la concreción del Acta del Mercado Único Europeo en 1986, que trajo como consecuencia un estímulo al desarrollo de procesos similares en varias partes del mundo y marcó el comienzo de la proliferación a un grado sin precedentes de acuerdos regionales de comercio alrededor de todo el mundo.

Por otro lado, este resurgimiento se contrasta del otro proceso regional debido a la importancia que toman las agrupaciones regionales de países como actores en las relaciones económicas internacionales⁸⁴, (destacando por supuesto hasta o por el momento la UE, la cual participó como tal en la Ronda Uruguay).

Previamente a la crisis del multilateralismo del GATT, los desarrollos de áreas de libre comercio regional y en especial los del proyecto europeo habían sido acompañados con nuevas rondas de negociación multilateral al interior del GATT con la idea de contrarrestar sus efectos, claro está, impulsadas por el principal promotor, los Estados Unidos.

Los estadounidenses habían respondido al Tratado de Roma de 1957 y su subsiguiente creación de la Comunidad Europea iniciando la liberalización comercial multilateral por medio del GATT.

Las negociaciones comerciales de la Ronda Kennedy de 1963-1967 fueron la respuesta por parte de los Estados Unidos a la creación de la Comunidad Europea (el Mercado Común), y la Ronda Tokio de 1973-1979 en respuesta del primer alargamiento de la Comunidad Europea, sin embargo, para los ochentas, el acercamiento multilateral estadounidense hacia la integración europea cambió.

Una vez que los estadounidenses tuvieron la certeza de que la concreción del acta única del mercado europeo a mediados de los ochentas y los cambios estructurales y coyunturales a los que se ha referido con anterioridad, iban a crear una unida y posiblemente cerrada Europa occidental (esta aseveración está vinculada principalmente con el mercado europeo), los Estados Unidos cambiaron su perspectiva política hacia la iniciativa canadiense de desarrollar un acuerdo regional en Norteamérica para protegerse de las posibles consecuencias del proyecto europeo.

Este acuerdo, el cual sería denominado: *CUSFTA*, posteriormente evolucionaría al denominado Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (con la futura inclusión de México, *ALCN/NAFTA*, por sus siglas en inglés) reflejaría la nueva actitud de su política comercial para fines de los ochentas, durante toda la década de los noventas y comienzos del nuevo siglo.

Este cambio de política estadounidense y el avance del proyecto europeo fue desatando de esta manera una respuesta en la región de Asia Pacífico por parte de Japón, el cual intensificó con sus propios esfuerzos liderar la economía de su región, creando el triángulo capitalista que guiaría las nuevas tendencias regionales en las relaciones económicas internacionales.

⁸⁴ Cf. Rosas González, Ma. Cristina., *Regionalismo vs. globalización: ¿es posible un multilateralismo por bloques?*, en Revista Relaciones Internacionales num. 73, Universidad Nacional Autónoma de México, México, enero-abril

Por su parte, los países de menor desarrollo liberalizaban sus economías unilateralmente en función de obtener una mejor eficiencia y abandonaban la estrategia de sustitución de importaciones a favor del énfasis de la estrategia de crecimiento por medio de las exportaciones, buscando con ello insertarse en la nueva dinámica capitalista.

La idea de que las economías de escala proveyeran ventajas a sus industrias y un contrapeso a la regionalización en Europa y Norteamérica, se asentó y formó parte de sus estrategias de desarrollo.

Es importante destacar que la crisis del multilateralismo a mediados de los ochentas no significó el abandono total de los valores del GATT en las relaciones económicas internacionales, ya que los valores del GATT en la actualidad siguen rigiendo un amplio margen de los intercambios y campos de acción comercial de los países, sin embargo, el surgimiento de nuevos temas que no estaban considerados en la agenda de negociación y en algunos de ellos las características de los mismos hacían imposible su negociación bajo los términos clásicos del GATT, esto debido a los cambios estructurales y coyunturales antes mencionados de mediados de los ochentas.

Aun así, el GATT contempla dentro de sus artículos la posibilidad de regular una de las vertientes que se siguieron y consolidaron a mediados de los ochentas, la regionalización en las relaciones económicas internacionales por medio del apareamiento de Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras, las cuales permitieron encarar las nuevas condiciones en la escena económica internacional de una manera conveniente para los centros de poder capitalistas.

De ahí su importancia de enumerar las cualidades, características y definiciones que se hacen al respecto en el artículo XXIV del GATT en relación a las Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras. A continuación se revisará el artículo en cuestión, para posteriormente describir el desarrollo y auge del uso de estas formas de regionalizar las relaciones económicas internacionales por medio de la creación de acuerdos preferenciales de comercio, con el fin de buscar adecuarse al nuevo entorno económico los centros de poder.

La definición de lo que entendemos por área de libre comercio y su reglamentación la tomamos del artículo XXIV del GATT, en lo que respecta a la definición el apartado 8 inciso b del citado artículo dice así:

"b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio."⁸⁵

La reglamentación de las áreas de libre comercio comprende el artículo XXIV del GATT, el cual contiene 12 apartados, que buscan delimitar el accionar al interior de los territorios consultivos miembros del área de libre comercio.

A manera de síntesis enumeraremos los 12 apartados del artículo XXIV teniendo de esta manera el siguiente resultado:

⁸⁵ World Trade Organization, http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

El apartado uno versa sobre la aplicación de las disposiciones del acuerdo a los territorios metropolitanos de las partes contratantes,

El dos versa sobre la definición de territorio aduanero,

El tres versa sobre la necesidad de que las disposiciones del acuerdo no se entiendan como un obstáculo a las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo y a las ventajas concedidas al comercio con el Territorio Libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio,

El cuatro versa sobre la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos,

El cinco versa sobre la autorización entre los territorios de las partes contratantes para llevar a cabo acuerdos que conlleven a la formación de áreas de libre comercio,

El seis versa sobre la aplicación del procedimiento de ajuste compensatorio del artículo XXVIII del GATT en materia de derechos que sean incompatibles con el artículo II del acuerdo,

El siete versa sobre la obligación de las partes integrantes de tal unión o área de libre comercio de notificar al resto de las partes integrantes del acuerdo sin demora y además facilitar la información pertinente del proyecto,

El ocho versa sobre la definición tanto de lo que se entiende por una unión aduanera así como un área de libre comercio,

El nueve versa sobre que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo I, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas,

El diez versa sobre la posibilidad de las partes contratantes de aprobar proposiciones mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios que no se ajusten completamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9 inclusive, a condición de que dichas proposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo,

El once versa sobre las consideraciones y conveniencias de no impedir entre los territorios de la India y Pakistán la celebración de acuerdos especiales sobre su comercio mutuo, y finalmente

El doce hace referencia a que cada gobierno y autoridades locales como regionales harán lo posible al interior de su territorio por la observancia de las disposiciones del presente acuerdo.

De la anterior síntesis resalta la función del apartado cinco del artículo XXIV del GATT la cual permite la desatención de uno de los pilares fundamentales del sistema multilateral del GATT (la no discriminación, el multilateralismo y la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida), por medio de la creación de uniones aduaneras y áreas de libre comercio discriminatorias, bilaterales y no recíprocas entre las partes contratantes del acuerdo.

La desatención a este pilar del GATT, permitió y justificó en su momento⁸⁶ la creación de las mismas (entiendase ALC, UA) a juicio de que serían un medio complementario para la liberalización del comercio; esta desigualdad entre algunas de las partes integrantes contravenía la esencia del acuerdo del GATT. En el auge del periodo de liberalización comercial impulsado por medio de negociaciones al interior del GATT, esta desatención se mantuvo al comienzo como una excepción al artículo 1 del acuerdo, pero a su vez como:

"Una válvula de escape planteada por los creadores del GATT ante la eventualidad de que el multilateralismo clásico pudiese experimentar dificultades en el futuro."⁸⁷

Esta válvula de escape permitió el crecimiento de Áreas de Libre Comercio (ALC/FTA por sus siglas en inglés), también conocidas como Acuerdos de Integración Regional (AIR) y/o Acuerdos de Comercio Regional (ACR) dando como resultado uno de los hechos de mayor trascendencia en las relaciones internacionales en la última década del siglo anterior.

Cabe destacar que en el marco del GATT o del Sistema Multilateral de la posguerra, las Áreas de Libre Comercio las podemos considerar como:

- A) Una excepción a la aplicación del artículo 1 del acuerdo.
- B) Una válvula de escape para salir de futuras crisis por medio del bilateralismo.
- C) Una de las facetas que toma la integración económica regional que resurge y se consolida como una tendencia a la luz del avance del proyecto europeo de integración y del cambio en la política comercial estadounidense en relación a esta tendencia a mediados de los ochentas.
- D) Como un medio por el cual se pueden resolver sino tal vez encarar tanto los problemas como los nuevos temas que surgieron y se desarrollaron al final del periodo de la liberalización comercial que aconteció en la posguerra.
- E) Como reflejo de protección y seguridad por parte de los países de menor desarrollo económico a los procesos de la regionalización de la economía tanto de Europa occidental como de Norteamérica y como medio de crear un contrapeso a estos hechos, además de representar un medio y una estrategia por el cual se buscaría avanzar en la consolidación del proyecto de desarrollo y crecimiento económico.
- F) Como un medio para cooperar en la extensión y protección de mercados.
- G) Como un acuerdo preferencial de comercio.

"En los primeros años de existencia del GATT, el artículo XXIV no pareció presentar mayores desafíos.

La regla que era acotada por los miembros de la institución era la promoción de un libre comercio multilateral. La hegemonía estadounidense hizo su parte al liderar el sistema capitalista, obligando a sus socios comerciales a desmantelar los obstáculos (principalmente

⁸⁶ Como ejemplos tenemos a: la firma del Tratado de Roma el 25 de marzo de 1957 y su consolidación en la Comunidad Económica Europea (CEE) la cual entraría en vigor en 1958, la firma del Convenio de Estocolmo que conllevó a la formación el 15 de abril de 1960 a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés) por su parte en febrero de 1960, siete países latinoamericanos firmaron el Tratado de Montevideo y establecieron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, (ALALC), la asociación del Libre Comercio del Caribe (CARIFTA, en 1967), el Pacto Andino (PA 1969), la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA, en 1967), el Mercado Común Centroamericano (MCCA, en 1960), el Mercado Común Árabe (MCA, en 1964), y la Unión Económica y Aduanera de Africana Central (UEAAC, en 1964) entre otros.

⁸⁷ Rosas González, Ma. Cristina. *Crisis del multilateralismo, Op. cit.* p. 91

arancelarios) al comercio internacional. Pero al paso del tiempo, con la recuperación económica de Europa occidental, concretada a finales de la década de los cincuenta, y el consiguiente nacimiento de las entonces Comunidades Europeas (CE), el artículo XXIV del GATT empezó a ser invocado cada vez con más frecuencia.⁸⁸

En la actualidad, la mayoría y tal vez la totalidad de los países industrializados y en desarrollo del mundo forman parte de una Área de Libre Comercio y algunos participan en más de una. Esto es sólo el reflejo de la importancia del volumen del comercio mundial que se desarrolla al interior de las mismas y de la tendencia que se sigue hoy en día en las relaciones económicas internacionales.

La estructura de los acuerdos de las Áreas de Libre Comercio varían considerablemente de acuerdo a sus objetivos, pero todas tienen algo en común, el objetivo de reducir y eliminar las barreras al comercio entre los países miembros y la discriminación a terceros de estas preferencias por medio del uso de Normas o Reglas de Origen, que fijan los criterios para su adjudicación en las aduanas de los países participantes de un trato preferencial.

"Desde el punto de vista económico, la cuestión básica no es si fueron económicas o políticas las motivaciones que dieron el primer ímpetu al movimiento de integración, sino cuales serán los efectos económicos de la integración."⁸⁹

Los objetivos van desde la simple reducción de barreras a los bienes al interior del Área de Libre Comercio, hasta más allá de las barreras no tarifarias y la extensión de la liberalización del comercio y la inversión, llegando hasta la profundidad del límite del Área de Libre Comercio para dar paso a una posible etapa encaminada a una unión económica que envuelve la construcción compartida de instituciones ejecutivas, judiciales y legislativas.

No sólo hay objetivos económicos en los acuerdos de integración regional, sino también los hay de carácter político y social, la preponderancia de unos sobre otros determina las cualidades de las partes integrantes y la coyuntura por la cual estén pasando los miembros del acuerdo.

Tal fue el caso de la actual UE, que se contrasta de los demás procesos regionales comerciales, no sólo por su estructura o composición sino también por su preponderancia de objetivos políticos sobre los objetivos económicos del libre comercio.

"Los objetivos políticos son de gran trascendencia. La posibilidad de evitar futuras guerras entre Francia y Alemania, la creación de una tercera fuerza en la política mundial y el establecimiento de la Europa occidental como poder mundial son frecuentemente mencionados como metas políticas que podrían alcanzarse mediante la integración económica."⁹⁰

Es importante recalcar, que el tema del nuevo regionalismo comercial (entiendase ALC/UA) es abordado en la mayoría de las fuentes bibliográficas desde una perspectiva de la Teoría de la Integración, la cual se basa principalmente en el ejemplo Europeo, esto debido al grado de desarrollo del proyecto europeo de integración.

⁸⁸ Rosas González, Ma. Cristina., *Regionalismo vs. Globalización*, Op. cit. p. 47.

⁸⁹ Balassa, Bela. *Teoría de la integración*, Op. cit. P 7

⁹⁰ *Ibidem*.

Por otro lado, el tratamiento que se le da al tema de las iniciativas regionales de integración en el GATT/OMC, en sus dos más importantes desarrollos posteriores a la posguerra, se basa en el enfoque de estos acuerdos comerciales regionales, como medios suplementarios de liberalización comercial, mediante la creación de ALC o UA,⁹¹ entre los miembros integrantes del GATT. La reglamentación de estas dos modalidades se encuentra en el artículo XXIV del acuerdo.

El análisis particular del desarrollo de las ALC a través de la existencia del GATT/OMC se llevará a cabo en este trabajo, a la luz de los impactos político- económicos que se sufren al interior del Sistema Multilateral del GATT en los ochentas, y sus implicaciones en su futuro devenir debido al hecho de que el principal promotor de los principios multilaterales del GATT (entiéndase Estados Unidos), cambió de una estrategia de negociación comercial multilateral a una perspectiva de negociación bilateral a mediados de los ochentas (con la concreción de ALC en 1985 con Israel, y en 1989 con Canadá).

Este análisis se sustenta y complementa mediante la valorización del reporte de las notificaciones presentadas al GATT/OMC por parte de los países integrantes del acuerdo en cumplimiento a su propio articulado.⁹² Sin dejar de lado la concreción y alcance de los objetivos planteados en este trabajo en relación a las ALC y su hipótesis.⁹³

Bajo este orden de ideas, es obvia la necesidad de complementar el análisis de las ALC con los dos enfoques, buscando con ello un mejor entendimiento del fenómeno que se está acentuando en la actualidad en las relaciones económicas internacionales. Es por ello que ahora se complementará su análisis valorando su desarrollo y comportamiento en el Sistema Multilateral de Comercio como un medio suplementario que sigue la liberalización comercial, sin dejar de lado la coyuntura en la que se está desarrollando este suceso.

Resultando de esta manera la necesidad de hacer ciertas acotaciones respecto a la terminología que se utilizará en este trabajo para analizar las ALC en el Sistema Multilateral de Comercio, por lo cual tenemos que, a pesar de que el criterio del GATT/OMC en relación con las iniciativas de integración regional se basa únicamente a las ALC y UA (Art. XXIV), su manejo estadístico se realiza mediante el uso de los siguientes términos: A) Acuerdos de Integración Regional, (AIR) y B) Acuerdos Comerciales Regionales, (ACR).

El término de AIR y el de ACR se utilizarán en este trabajo para agrupar las iniciativas de integración regional presentadas mediante notificaciones ante el GATT/OMC, así como para referirse a las ALC que a lo largo de su historia han emergido.

Los acuerdos comerciales regionales difieren considerablemente en cuanto a su alcance. En su forma más simple, prevén el intercambio de preferencias entre dos o más partes por lo que respecta a una gama limitada de productos.

⁹¹ Hay que tomar en cuenta que de acuerdo a la teoría de la integración estas dos modalidades forman parte de las etapas que se deben seguir para llegar a la creación del mercado común y posteriormente pasar a la unión económica, la cual representa el máximo grado de integración económica.

⁹² Apartado siete del artículo XXIV del GATT

⁹³ Por lo cual varios temas de interés de las áreas de libre comercio escapan del alcance de este trabajo y no serán desarrollados con la profundidad que se requiere debido a las limitantes del presente.

En el otro extremo, pueden liberalizar básicamente todo el comercio y contener disciplinas comerciales que van mucho más allá de la tradicional eliminación de aranceles y abarcan también esferas como normas, servicios, propiedad intelectual y competencia.

Los acuerdos comerciales regionales no sólo difieren considerablemente en cuanto a su alcance, sino que también son muy diferentes en cuanto a su configuración.

La configuración más simple es un acuerdo bilateral concluido entre dos partes; un acuerdo plurilateral reúne a tres o más. Los acuerdos en los que una (o más) de las partes en un acuerdo es en sí misma un acuerdo comercial regional son más complejos.

Esto puede ocurrir en el caso de una unión aduanera (por ejemplo, los acuerdos firmados entre las CE y los países euro mediterráneos) o de una zona de libre comercio (por ejemplo, la serie similar de acuerdos firmados por la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)). En la actualidad no hay ningún acuerdo en vigor en el que todas las partes sean en sí mismas diferentes acuerdos comerciales regionales, pero se están negociando varios de este tipo.⁹⁴

La diferenciación principal del ALC con los demás tipos de acuerdos comerciales radica de acuerdo a su mismo articulado del GATT en que:

- 1) Las partes integrantes del ALC mantienen sus propias tarifas arancelarias en relación a terceros países y/o países no miembros del acuerdo,
- 2) La cobertura de las preferencias se aplicara en lo substancial a todos los aspectos del comercio entre sus miembros, y
- 3) Que el nivel de protección no aumente más allá del establecido anteriormente a la creación del ALC/FTA a terceros países. En contraste, los integrantes de la UA comparten una sola tarifa común a terceros países y/o países no miembros del acuerdo.

El hecho de que las ALC tengan las mismas cualidades técnicas y estén regidas por el mismo reglamento del GATT no quiere decir no se pueda distinguir entre una y otras Áreas de Libre Comercio, ya que cada una de ellas tiene distintos objetivos, así como diferentes consecuencias en el comercio internacional.

Esto es muy importante, ya que el desarrollo de la nueva tendencia regional en las relaciones económicas internacionales toma diferentes matices económico-políticos dependiendo la región y las cualidades de los integrantes de los acuerdos, así como su participación e impacto en el Sistema Multilateral de Comercio que promueve el GATT/OMC.

Una vez hecha las puntuaciones necesarias para el análisis de las ALC en el Sistema Multilateral del GATT, pasaremos a resaltar los puntos más importantes para alcanzar los objetivos de este trabajo, por lo cual, se comenzará en la década en la cual la segunda ola de regionalismos tuvo su mayor auge, 1990.

⁹⁴ Por ejemplo, los que se negocian entre las CE y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), las CE y el MERCOSUR, y el MERCOSUR y la Unión Aduanera del África Meridional (SACU).

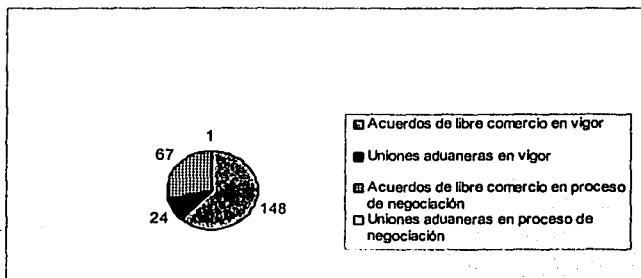
En el año de 1990 se da un incremento considerable de notificaciones de acuerdos regionales de comercio por parte de los países miembros del GATT/OMC.

Esta tendencia se refleja en las siguientes cifras, para comienzos de 1999 existían 194 notificaciones, de las cuales 87 se habían hecho a partir de 1990, para 1990 existían ya 107 notificaciones,⁹⁵ dando como resultado una tasa de crecimiento del 81.3% entre el periodo de 1990 a 1999,⁹⁶

"En julio del 2000, del total de 240 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), 172, es decir, el 70 % estaban en vigor, los 68 ACR restantes se definen como en proceso de negociación."⁹⁷

Gráfico 1

Acuerdos comerciales regionales en vigor o en proceso de negociación en julio de 2000, según el tipo de acuerdo comercial regional



Fuente: OMC: reporte del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR) 2000.p.4

Históricamente, la región euro mediterránea, que representa más del 50 por ciento de los acuerdos comerciales regionales que en la actualidad están en vigor, ha sido el área de mayor concentración de acuerdos comerciales regionales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁹⁵ Collier, Paul. Schiff, Maurice. Venables, Anthony. Winters, L. Alan, *Trade Blocs*, Edit. Oxford University Press. The International Bank of Reconstruction and Development/ The World Bank. 2000. P. 1

⁹⁶ Cálculo elaborado por el autor en base a los datos obtenidos de la fuente de origen citada con anterioridad.

⁹⁷ OMC, reporte del comité de acuerdos comerciales regionales (CACR), *Mapa de acuerdos regionales*, WT/REG/W/41- 11/10/2000.

CUADRO 3
Acuerdos comerciales regionales sujetos a revisión por la Organización Mundial de Comercio en 1996

Orden Progresivo	Nombre del acuerdo comercial	Orden Progresivo	Nombre del acuerdo Comercial
1	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	16	República Eslovaca-Eslovenia
	México, Estados Unidos, Canadá	17	República Checa-Eslovenia
2	(Bienes)	18	EFTA-Hungría
3	TLCAN (servicios)	19	UE-Rumania
	Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay	20	UE-Bulgaria
4	Unión Europea (UE)-República Checa	21	UE-Letonia
5	UE-República Eslovaca	22	UE-Estonia
6	UE-Hungría	23	UE-Lituania
7	UE-Polonia	24	Hungría-Eslovenia
8	Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) Israel	25	Acuerdo de Libre Comercio Centroeuropeo (CEFTA)
9	EFTA-Rumania		República Checa, Hungría, Polonia, República Eslovaca*
10	EFTA-Bulgaria	26	EFTA-Eslovenia
11	EFTA-Polonia	27	UE-Islas Ferøe
12	Ampliación de la UE (bienes)	28	Ampliación de la UE (servicios)
13	Suiza-Estonia	29	UE-Turquía
14	Suiza-Letonia	30	Islandia-Islas Ferøe
15	Suiza-Lituania	31	Suiza-Islas Ferøe
		32	Noruega-Islas Ferøe

Fuente: María Cristina Rosas González. *Op cit* p. 47

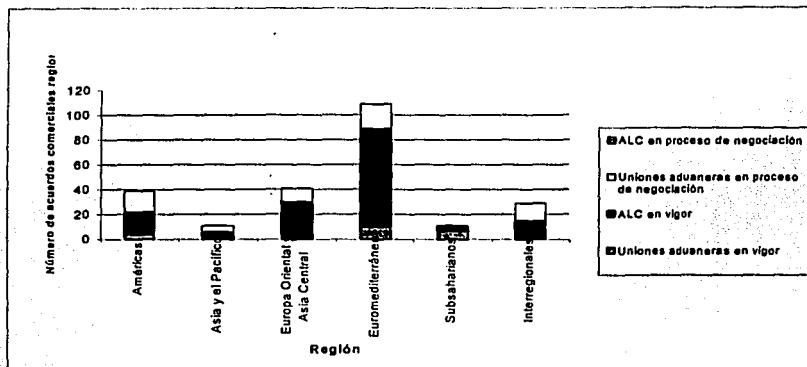
Como se observa en el cuadro anterior, la UE tiene un rol preponderante en la dinámica del auge de los acuerdos comerciales regionales en Europa, ya que de la totalidad de los acuerdos realizados entre la UE y sus diferentes socios comerciales representan dos tercios de los acuerdos notificados al GATT/OMC desde 1990.⁹⁸

Estos hechos reflejan tanto la relativa madurez como el dinamismo constante del proceso en esta región. Resulta igualmente interesante observar la reciente evolución de estas actividades en la región de Asia y el Pacífico, que en el pasado no ha sido un terreno propicio para los acuerdos comerciales regionales.

También hay varias iniciativas en curso en Europa Oriental y Asia Central; se trata de un área que durante los próximos años puede experimentar cierta consolidación de los acuerdos comerciales regionales en vigor.

⁹⁸ Collier, Paul. Schiff, Maurice. Venables, Anthony. Winters, L. Alan, *op. cit.*, p. 3

Gráfico 2
Distribución geográfica de los acuerdos comerciales regionales en vigor o en proceso de negociación



Fuente: OMC: reporte del comité de acuerdos comerciales regionales (CACR) 2000.p.5

La dinámica de los acuerdos comerciales regionales a lo largo y ancho del mundo en el periodo de 1947 a 1998 la podemos apreciar en el gráfico 3 que aparece en la siguiente página⁹⁹, éste gráfico nos muestra un auge sin precedente en la década de los noventa.

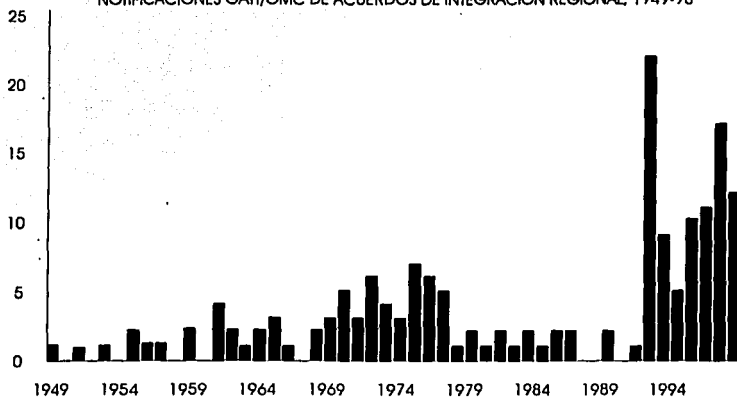
Este auge representa la consolidación de la nueva tendencia en las relaciones económicas internacionales, la cual es implementada por los principales centros de poder en Europa, Norteamérica y próximamente en Asia Pacífico¹⁰⁰, desatando un movimiento de réplica en diferentes regiones del mundo, (Latinoamérica, África, Medio Oriente, etc.).

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

⁹⁹ Para complementar el panorama histórico de los acuerdos comerciales regionales se incluyó otra gráfica de apoyo que refleja la siguiente información. En el periodo comprendido entre 1948 y 1994, el GATT recibió 124 notificaciones de ACR (en la esfera del comercio de mercancías), y desde el establecimiento de la OMC en 1995, se han notificado más de 130 acuerdos adicionales que abarcan el comercio de mercancías o de servicios.

¹⁰⁰ Como es sabido la región de Asia Pacífico y especialmente Japón no cuentan todavía con algún tipo de acuerdo preferencial mas allá de su participación del acuerdo multilateral del GATT de algunos miembros de esta región. Este tipo de acuerdos (entiéndase ALC/FTA, UA/CU) están considerados como proyectos por concretarse a futuro.

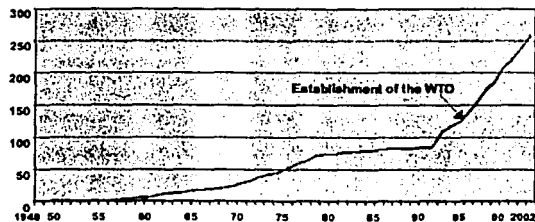
Grafico 3
 NOTIFICACIONES GATT/OMC DE ACUERDOS DE INTEGRACION REGIONAL, 1949-98



FUENTE :DATOS OMC

Grafico 4
 Evolución de los Acuerdos Comerciales Regionales en el mundo

Número de ACR



Fuente: Datos OMC: www.wto.org/english/tratop_s/region_s.htm

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

La información que nos muestran las gráficas en páginas anteriores vienen a reafirmar la idea de que el proceso de crisis que enfrentó el GATT a mediados de los ochentas culminó con el comienzo de una nueva era en las relaciones económicas internacionales. Esta nueva era comercial fue motivada por los cambios en las condiciones económico-políticas al interior de los principales centros de poder capitalistas.

La nueva era comercial permitió la consolidación de la segunda ola regional, que se asentó como tendencia durante la década de los noventas, dándole al traste a la ya mermada dinámica comercial multilateral de la posguerra.

Esta tendencia se refleja, como lo muestra la última gráfica, mediante el aumento de notificaciones durante la década de los noventas, sentando un nivel sin precedente en la historia del Sistema Multilateral del GATT del surgimiento de acuerdos comerciales regionales entre los integrantes del organismo.

Este nuevo precedente del surgimiento de acuerdos comerciales regionales entre diversos países, arroja varias repercusiones de tipo político-económico para el Sistema Multilateral de Comercio, que hoy en día es representado por el GATT/OMC.

Las repercusiones primordiales que sobresalen son las que afectaron el funcionamiento de los principios rectores del sistema; una de estas repercusiones fue el cambio de uso o el decreciente apoyo que los actores fundamentales del sistema le dieron a estos principios durante su gestación y desarrollo.¹⁰¹

Esta falta de apoyo por parte de sus principales promotores a la tendencia multilateral en el comercio internacional,¹⁰² vino a modificar la dinámica de crecimiento, así como la corriente o flujo comercial que había venido presentando a lo largo del periodo de la posguerra en la economía internacional.

La dinámica de crecimiento multilateral de la posguerra,¹⁰³ se había podido mantener debido a la voluntad de cooperación que habían mostrado los principales actores del Sistema Multilateral de Comercio y a las condiciones favorables que se encontraron en la coyuntura. Esta

¹⁰¹ Recordemos que durante su gestación los principios del libre cambio multilateral, como lo son la no discriminación y la reciprocidad comercial sirvieron de diferente forma para cada uno de los países más desarrollados, por ejemplo los principios del GATT le sirvieron a los Estados Unidos para promover su expansión comercial a lo largo de la economía mundial, mantener el superávit comercial alcanzado en la posguerra y darle salida a el excedente de capital de su economía, y adicionalmente fortalecer las economías de sus aliados mediante la reactivación de la actividad comercial. Por su parte la mayoría de sus aliados occidentales se apoyaron durante su proceso de reconstrucción industrial de estos principios para alcanzar los niveles de productividad que antes de la guerra tenían, logrando con ello fortalecer sus economías para empezar un nuevo ciclo expansivo bajo condiciones nuevas y mejores de competitividad ante sus rivales económicos y el nuevo entorno de la posguerra.

¹⁰² El afecto de las crisis energética, financiera y en combinación con los factores de cambio estructural y coyuntural de finales de los setentas y mediados de los ochentas, las principales economías capitalistas no pudieron mantener el uso de los principios que los habían ayudado a alcanzar los niveles de desarrollo que habían logrado a costa de los mismos.

¹⁰³ La cual consistía en la reducción de las barreras arancelarias (principalmente) y no arancelarias, mediante la negociación de acuerdos multilaterales, los cuales se regían por medio de los principios de reciprocidad, no discriminación y la aplicación de la CNMF entre los integrantes del acuerdo, permitiendo de esta manera incrementar los flujos de comercio a niveles sin precedente en la historia de la posguerra.

voluntad se plasmó en la creación de una alianza capitalista, que buscó la consolidación en la economía mundial.

Esta alianza se mantuvo por las condiciones que imperaron al interior de las economías y de sus sistemas políticos a través de la posguerra, a su vez, también por la coacción político-económica a que fueron sujetos por parte de la economía hegemónica de la época, los Estados Unidos.

Una vez modificadas las condiciones económico-políticas al interior de los principales actores de la economía internacional, y aunado a la pérdida de poder coercitivo de la debilitada hegemonía económica estadounidense, la estabilidad de la alianza comenzó a resquebrajarse, debido al reacomodo de fuerzas que se venía gestando al interior de la alianza capitalista de la posguerra.

En respuesta al reacomodo de las fuerzas capitalistas, los principales centros de poder buscaron modificar la dinámica multilateral por medio de la búsqueda de soluciones a las problemáticas que encaraban cada centro de poder de manera regional abandonando la estrategia multilateral de negociación (por ejemplo, los Estados Unidos y su déficit comercial, así como su falta de competitividad; los europeos por su parte con su desempleo, la competencia de los mercados por parte de los NIC's, etc.). Esto implicaba hacer uso del artículo XXIV del GATT.

El uso del artículo XXIV del GATT como una estrategia para encarar la nueva realidad comercial por parte de los principales actores de la economía internacional vino a estimular el surgimiento de ALC que delimitó o fraccionó regionalmente la problemática comercial de los principales centros de poder capitalista (Norteamérica, Europa y Asia Pacífico).

Una vez delimitadas o fraccionadas las problemáticas de manera regional, se comenzó un proceso de paralelismo comercial entre el multilateralismo y el bilateralismo en las relaciones económicas internacionales.

Este paralelismo comercial significaba que algunos temas comerciales iban ser abordados de manera multilateral (rondas de negociación) y otros de mayor trascendencia económica de manera bilateral o regional (ALC,UA) restándole importancia y peso a la negociación al interior del foro multilateral, la cual cedía su lugar a una nueva dinámica bilateral.

Esta dinámica de negociación bilateral¹⁰⁴ vino a modificar los flujos de comercio, tanto al interior del ALC como hacia el exterior de la misma. Esto es debido, a los efectos del uso de las reglas de origen¹⁰⁵ en las ALC para evitar la deflexión comercial; estos efectos son conocidos como creación y desviación del comercio.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Esta dinámica consiste en acelerar el proceso de liberar los intercambios comerciales mediante la negociación bilateral de los mismos entre los participantes del acuerdo preferencial a un grado total o mas amplio en relación al alcanzado entre los miembros del GATT, esto implicaba de facto que solamente los integrantes del acuerdo gozarían y se beneficiarían de las preferencias otorgadas entre sí mediante la excepción de la CNMF al amparo del Art. XXIV del GATT, logrando con ello proteger y discriminar a terceros de estas preferencias mediante el uso de reglas o normas de origen.

¹⁰⁵ La aplicación de reglas de origen preferenciales permiten determinar donde se ha producido un bien con el fin de establecer el tratamiento arancelario que recibirá a su entrada en un determinado país.

¹⁰⁶ Para un análisis más profundo de este tema Cf. Viner, Jacob, *The Custom Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York. 1950

La creación de comercio toma forma cuando la producción doméstica de un producto de un país miembro del acuerdo cae y es desplazada por la producción de menor costo de otro país socio, debido a que la importación del bien es más barata que si se produce en casa.¹⁰⁷

La desviación toma forma cuando un país miembro reemplaza la importación del resto del mundo (que sería la fuente de menor costo en ausencia de la preferencia arancelaria) con importaciones con costos más altos de su país socio.¹⁰⁸

"Lo primero se refiere al comercio que se ha creado entre los países miembros de la unión; lo segundo trata de la desviación del comercio desde un país extranjero a un país miembro, resultados lógicos, ambos, de la abolición de las tarifas dentro de la unión."¹⁰⁹

Es un hecho que la existencia de una ALC afecta el flujo de comercio entre los miembros del acuerdo y los no miembros del mismo después de la creación de la misma, en los términos y significados que conlleva la creación y desviación de comercio antes mencionados.

"Las importaciones mexicanas del resto del mundo cayeron 66% entre 1994 y 1996, al mismo tiempo que, las importaciones de los Estados Unidos se incrementaron en 47%. Algo similar ocurrió en el caso del mercado estadounidense, las importaciones de Asia cayeron mientras las importaciones de ropa y textiles terminados de México como de Canadá se incrementaron más del 90%."¹¹⁰

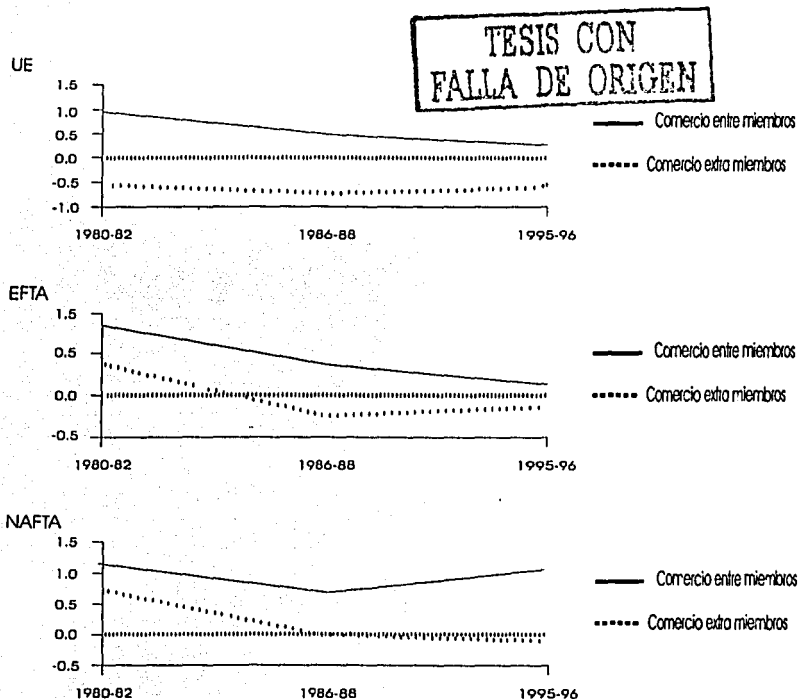
¹⁰⁷ Krueger, Anne O. *Op. cit.* p 8

¹⁰⁸ *Ibidem.*

¹⁰⁹ Balassa, Bela. *Teoría de la integración*, *Op. cit.* P 27

¹¹⁰ Collier, Paul. Schiff, Maurice. Venables, Anthony. Winters, L. Alan, *op. cit.*, p. 42.

Grafico 5
Evidencia de la desviación comercial en los Acuerdos Comerciales Regionales



Fuente: Collier, Paul. Schiff, Maurice. Venables, Anthony. Winters, L. Alan. *Op. cit.* p 48

Además, el mantenimiento de las tarifas arancelarias por parte de sus miembros en relación a terceros países y la remoción de las mismas entre el comercio de los integrantes del acuerdo, nos remite a la consideración de dos aspectos importantes que vienen a incrementar las variaciones o cambios en los patrones de los flujos comerciales entre los miembros del acuerdo y los no miembros después de la creación de una ALC.

- 1) la existencia de diferentes tasas de tarifas arancelarias entre los países miembros del acuerdo, implica que se deberán tomar medidas para prevenir la deflexión o triangulación comercial; este término es usado para describir la situación en la

cual un bien entra a través del país miembro del acuerdo con la más baja tasa de tarifa arancelaria para ser reexportado hacia otro de los países miembros del acuerdo con las tasas más altas de tarifas arancelarias. Resultando de esta manera la necesidad de reglas de origen¹¹¹ que establezcan que los bienes embarcados entre los miembros sean de facto originados en un país socio del acuerdo para hacerse acreedores de las preferencias al momento de su ingreso.

- 2) Aunque a manera de definición se puede decir que automáticamente una ALC preserva el nivel de tarifas arancelarias que con anterioridad existía entre los países miembros aunque se hayan hecho cambios de manera deliberada en las tarifas y otro tipo de barreras, las reglas de origen pueden crear el efecto denominado como "protección de la exportación" (*export protection*) de un país a otro.

Más allá de las cuestiones técnicas de las ALC que afectan los flujos de comercio entre los miembros y no miembros del acuerdo, están los efectos políticos que conllevan estos cambios al Sistema Multilateral del GATT/OMC.

Una vez que se establece una ALC y consecuentemente modifica los flujos de comercio en términos de Pérdidas vs. Ganancias entre sus miembros y no miembros, se generan consecuencias políticas las cuales por un lado, afectan la inclinación o apoyo futuro hacia el libre comercio y por el otro, fomentan la oposición política hacia el mismo (la inclinación que se tome depende del balance entre la ganancia y la pérdida comercial), haciendo más difícil avanzar hacia el camino de la futura liberalización comercial (sea esta, multilateral o bilateral).

De acuerdo con la visión del GATT¹¹², esta inclinación se orienta más hacia la ganancia mutua, ya que los países dan concesiones que de facto son buenas para ellos, y a cambio reciben otras concesiones de sus socios con los que negocian.

Pero, ya sea del lado de la ganancia o la pérdida, estas consecuencias políticas darán peso a futuras negociaciones para liberalizar el comercio.

Por ejemplo, la creación de comercio que es a expensas del productor doméstico incita una oposición a estas negociaciones, por el otro lado la desviación comercial generalmente no genera un interés doméstico. Esto es debido a que la creación comercial se desarrolló como la pérdida de los productores domésticos de mercados por parte de productores externos localizados en donde sea que se extienda la área comercial; en contraste, la desviación comercial normalmente es a expensas de productores externos de los miembros del área preferencial, por lo cual es menor la oposición a los acuerdos comerciales que en el caso de la creación comercial.

Revertir las tendencias comerciales en la actualidad para retomar la dinámica multilateral de comercio se vuelve muy complejo una vez que la desviación comercial se desarrolla en las ALC, ya que las nuevas firmas establecidas para producir en el mercado del país socio, constituyen una oposición adicional para alejarse de la protección de los acuerdos preferenciales y encaminarse hacia un libre comercio mundial.

¹¹¹ El tema de las reglas de origen se profundizará más adelante, por lo cual no se hará una mayor explicación sobre este hecho en esta parte del tema.

¹¹² Esta visión de acuerdo con Anne o. Krueger esta permeada por la supremacía del interés del productor sobre el consumidor.

Por otro lado, desde que las reglas de origen proveen una oportunidad adicional para la desviación comercial, debido esto a la posibilidad de cabildear bajo el ALC por nuevas reglas de origen (mayor protección igual a mayor nivel de desviación comercial), esta oportunidad de aumentar la protección mediante el cabildeo fortalecerá cada vez más la oposición política a futuros procesos de liberalización comercial.

"Las reglas de origen del TLCAN tienen serios efectos de protección en algunos sectores, esta protección cambia los patrones de comercio e inversión de fuentes de bajos a altos costos. En la industria automotriz, los requerimientos de origen del 62.5% de contenido local ha inducido a la industria japonesa manufacturera automotriz con plantas en Canadá a producir los componentes en los Estados Unidos en vez de importarlos más baratos de Japón."¹¹³

Hasta aquí, podemos decir que los cambios estructurales y coyunturales que acontecieron a finales de los setentas y mediados de los ochentas fueron la causa de la pérdida de la dinámica multilateral del GATT o del Sistema Multilateral de Comercio.

La evolución o el cambio en el Sistema Multilateral se vinieron a reflejar mediante la consolidación de la segunda ola de regionalismos, esta consolidación se aprecia mediante el incremento del número de iniciativas regionales de integración que fueron reportadas o notificadas al GATT/OMC durante la década de los noventas, sentando un precedente sin comparación en la historia del organismo. Este resurgimiento del regionalismo permitió, como ya se ha dicho, encarar los cambios y la nueva realidad en el comercio internacional.

Las iniciativas regionales de integración se plasmaron en la creación de acuerdos comerciales regionales, estos acuerdos tomaron dos modalidades, 1) ALC, 2) UA, que de acuerdo con el reporte del Banco Mundial, para agosto de 1998, de las 162 notificaciones, 143 habían tomado la modalidad de ALC, y 19 habían tomado la modalidad de UA,¹¹⁴ de acuerdo a estos datos se puede afirmar que existe una preponderancia de las ALC sobre las UA, en este caso, numéricamente.

CUADRO 4
Reporte de la situación de las notificaciones presentadas al GATT/WTO hasta el 24 de enero del 2003

	En Apreciación	Nuevos Acuerdos Comerciales Regionales	Total
GATT Art. XXIV (FTA)	4	118	122
GATT Art. XXIV (CU)	4	9	13
Clausula de Habilitación	0	19	19
GATS Art. V	1	24	25
TOTAL	9	170	179

Fuente: OMC; www.wto.org/english/tratop_e/region_e/summary_e.xls

¹¹³ Collier, Paul. Schiff, Maurice. Venables, Anthony. Winters, L. Alan. *Op. cit.* p 76

¹¹⁴ *Ídem.* p 74

Estas dos modalidades de acuerdos de comercio regional se situaron a lo largo y ancho del planeta, resaltando regiones como la de Europa Occidental, Norteamérica, Sudamérica, Europa central, y en menor grado África y Asia Pacífico en general.

Los incrementos de ALC a lo largo del mundo causaron varios efectos al funcionamiento del Sistema Multilateral de Comercio. Estos efectos los podemos clasificar de dos formas, a) económicos, b) políticos.

a) Económicamente hablando, el efecto más sobresaliente del incremento de las ALC a lo largo y ancho del mundo, es el cambio que ocasiona en los flujos de comercio entre los miembros y no miembros del acuerdo (creación y desviación del comercio). Por otro lado, la protección que se obtiene por medio de las reglas de origen, ocasiona la pérdida de eficiencia económica, la cual contraviene los principios de la liberalización multilateral del GATT/OMC.

b) Políticamente hablando, los grupos de poder que se forman o consolidan al interior del ALC, representan el obstáculo más grande para avanzar hacia una futura liberalización multilateral a través de las rondas de negociación del GATT/OMC, debido a los intereses de estos grupos por mantener sus preferencias, por medio de la fuerza del cabildeo político en sus respectivos gobiernos.

Independientemente de los efectos político-económicos que conlleva el incremento de las ALC en el Sistema Multilateral, está el desarrollo y funcionamiento diario de las mismas en la actual realidad comercial internacional. Este desarrollo, así como su funcionamiento están íntimamente ligados a la aplicación de las reglas o normas de origen. Resaltando de esta manera la importancia de analizar las características y las funciones que estas desempeñan al interior de las ALC.

2.1 Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional.

Las reglas de origen en el comercio internacional, fueron primeramente introducidas en los países para obtener estadísticas y para permitir a los gobiernos de los países determinar la procedencia de los bienes que entran y salen de su territorio, y de igual manera permitir el análisis de las fuentes de demanda y oferta.

Pero esta situación cambió desde que las principales naciones comerciales entraron en acuerdos especiales dando como resultado de estos procesos la creación de tarifas especiales entre ciertos países, por lo cual la habilidad de identificar el origen se convirtió importante por otras razones.

Los acuerdos especiales a los que se fueron integrando las principales naciones comerciales los podemos clasificar bajo tres modalidades: 1) Unilaterales, 2) Bilaterales, y 3) Multilaterales; a su vez, estos acuerdos ya sean unilaterales, bilaterales o multilaterales se desarrollaron en el comercio internacional en forma de:

- a) Acuerdos Preferenciales¹¹⁵, como el de la *Commonwealth*, los celebrados entre los Estados Unidos y las Filipinas y Cuba, y también los acuerdos entre Francia y sus colonias,
- b) Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras,
- c) El Sistema General de Preferencias (SGP) que se implanto para ayudar a los países en desarrollo.

Debido a la problemática que representaba la existencia de varios tipos de acuerdos especiales en el comercio internacional,¹¹⁶ se buscó implantar el uso de la CNMF por medio del GATT, con la idea de contrarrestar los efectos de la falta de uniformidad en las tasas de las tarifas arancelarias.

Al principio se creía, que con la implementación de la CNMF entre los miembros del GATT y la dinámica de las reducciones tarifarias entre los miembros del acuerdo, las variaciones de tarifas y los acuerdos especiales que existían iban a perder valor para los países y finalmente desaparecerían para consolidar el sistema multilateral basado en la CNMF.

Sin embargo, la negociación que se desarrolló para diseñar el nuevo organismo comercial de la posguerra entre los Estados Unidos y la Gran Bretaña, principalmente arrojó como saldo la inclusión del Art. XXIV del GATT, bajo el cual se aceptaron las provisiones para las excepciones de la aplicación de la CNMF entre sus miembros y por ende la aceptación de las diferentes tasas arancelarias en el comercio internacional, así como la necesidad de determinar en los flujos de comercio el origen de los mismos.

Una vez institucionalizadas las excepciones al interior del GATT,¹¹⁷ se consolidó la necesidad del uso de las reglas de origen en el comercio internacional que permitieran distinguir en los flujos de comercio, aquellos bienes que les serían aplicados diferentes y/o preferenciales tasas arancelarias.

Debido a que no existió un mecanismo que asegurara que las reglas de origen que se utilizaron al principio en el comercio internacional y después de la institucionalización de las excepciones al interior del GATT, estas reglas siguieron un desarrollo no uniforme y durante varios años fueron introducidas reglas de origen con diferentes propósitos en desiguales países.

Desde siempre, las aduanas nacionales han tenido la prerrogativa administrativa de controlar y supervisar las funciones de las reglas de origen. Con la idea de atraer a la disciplina del GATT y restarle importancia a la prerrogativa de la cual gozaban el personal de las aduanas nacionales, se realizó el primer intento serio por coordinar las reglas de origen en las primeras rondas de negociación del GATT, pero este intento fracasó por la resistencia que ofrecieron las oficinas gubernamentales de las aduanas nacionales a este hecho.

¹¹⁵ Las preferencias otorgadas por las metrópolis a las colonias se basaron en una derogación de la CNMF sustentada en el hecho, de que la noción de tercer estado, no era aplicable a las colonias dado los múltiples vínculos existentes entre las metrópolis y sus territorios de ultramar.

¹¹⁶ La cual se reflejaba en una incoordinación comercial entre los diferentes acuerdos que consecuentemente con el avanzar del tiempo originó las distorsiones en los flujos de comercio por la variación en tarifas y cuotas

¹¹⁷ El GATT, al momento en que se institucionalizan las preferencias, solamente admitía por su parte a las UA, ALC, y a las preferencias que enumera en su artículo primero que sigan en vigor. Posteriormente admitió a las derivadas del SGP, y de la cláusula de habilitación.

Sin embargo, las propuestas que surgieron en este intento por controlar las reglas de origen por medio de la disciplina del GATT sirvieron para cimentar en la Convención de Kyoto¹¹⁸ en 1974 los principios para la futura armonización de las mismas.

A pesar de que la Convención de Kyoto terminó bajo el auspicio del Consejo de Cooperación Aduanera (CCA/CCC por sus siglas en inglés), no todos los países la adoptaron en su totalidad, debido a que un considerable número de las reglas sustantivas de la convención no eran y no son lo suficientemente claras para el desarrollo del comercio moderno.

Cuarenta y tantos años después de las primeras discusiones en relación al origen al interior del GATT, el tema se retoma durante la Ronda Uruguay, bajo la convicción y el reconocimiento de que es una materia que debería ser cubierta por las reglas del GATT.

Dando como resultado de este nuevo intento, el acuerdo que lleva por nombre: "Acuerdo Sobre Normas de Origen," el cual tiene por objeto: "Armonizar a largo plazo las normas de origen, aparte de las relacionadas con el otorgamiento de preferencias arancelarias, y velar por que tales normas no creen por sí mismas obstáculos innecesarios al comercio." Este acuerdo fue elaborado durante 1989 y fue dado a conocer en 1990.¹¹⁹

Este acuerdo define lo que se entiende por regla o norma de origen, haciendo la distinción entre normas de origen no preferenciales y preferenciales, por lo que entenderemos por regla o norma de origen no preferencial a:

"Las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994."¹²⁰

Y de acuerdo a la declaración común que se incluye en el anexo II del acuerdo sobre normas de origen, entenderemos por regla o norma de origen preferencial a:

"Las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994."¹²¹

Además de definir los conceptos de las reglas de origen no preferenciales como preferenciales, el acuerdo prevé la formación de dos comités, los cuales se encargarán de realizar las tareas que el acuerdo convenga.

¹¹⁸ El nombre oficial completo de esta convención fue el de: Convención Internacional Sobre Simplificación y Armonización de Procedimientos Aduaneros. Sobre el acuerdo específico al que se llegó sobre el tema del origen, esta contenido en el anexo D.1 de la misma convención de 1974.

¹¹⁹ Vermulst, Edwin, Waer, Paul, Bourgeois, Jacques, *Rules of origin in International trade: a comparative study*, edit. University of Michigan, 1994. P.364

¹²⁰ Texto del acuerdo sobre normas de origen, OMC, parte I *Definiciones y ámbito de aplicación*, Art. 1 normas de origen, 1990. p. 2

¹²¹ Texto del acuerdo sobre normas de origen, OMC, Anexo II, *Declaración común acerca de las normas de origen preferenciales*, apartado numero 2, 1990. p. 13

Estos comités son: El Comité de Normas de Origen (CNO), el cual se establece de acuerdo a lo estipulado en la parte III, artículo 4, sobre instituciones del mismo acuerdo de normas de origen. Este comité sesionará una vez al año y estará formado por cada uno de los representantes de sus miembros del GATT.

El Comité Técnico de Normas de Origen (CTNO), el cual se establece bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera de acuerdo a lo dispuesto en el anexo I del acuerdo sobre normas de origen. Este comité está formado por cada uno de los representantes de los miembros del GATT.

Tanto el CNO como CTNO reportan anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías (CCM) de la OMC, las novedades registradas y el estatus que guarda las actividades desarrolladas por los mismos.

En base a la anterior información, podemos afirmar que hay dos tipos de géneros de reglas de origen que se aplican en el comercio internacional:

- A) Reglas de Origen no Preferenciales
- B) Reglas de Origen Preferenciales

Estos dos tipos de reglas de origen podrán ser aplicadas de forma unilateral, bilateral o multilateral dependiendo del tipo del acuerdo comercial en que se encuentren y de los objetivos de las mismas.

El objetivo principal de las reglas de origen no preferenciales es el de distinguir los productos extranjeros de los productos domésticos para una variedad de propósitos, como por ejemplo, cuando los países no desean otorgar el trato nacional a los productos extranjeros, por otro lado, el objetivo principal de las reglas de origen preferenciales es el de definir el origen del producto, pero además definir las condiciones bajo las cuales se considera que el producto es originario del país al cual se le otorga un tratamiento preferencial.¹²²

La reglamentación de las reglas de origen no preferenciales está compilada en el acuerdo sobre normas de origen que se celebró por medio del GATT. El proceso de armonización que contempla el programa de trabajo del mismo acuerdo, todavía no se concluye a estas fechas.

Las reglas de origen no preferenciales se emplean para la ejecución de una serie de políticas que requieren determinar el origen de los productos. Estas políticas son, básicamente, las siguientes:

- A) Determinación de la elegibilidad de países exportadores a ser tratados de acuerdo con el principio de la nación más favorecida (miembros de la OMC),
- B) Imposición de medidas de salvaguardia,
- C) Administración de restricciones cuantitativas, como cuotas o bandas de importaciones específicas de un país,
- D) Control de restricciones voluntarias.¹²³

¹²² Vermulst, Edwin, Waer, Paul, Bourgeois, Jacques. *Op. cit.* p 1

¹²³ Sistema Económico Latinoamericano (SELA). 1993. *Normas de Origen: Análisis económico y propuestas de acción multilateral*. Secretaría permanente del SELA.

En lo que se refiere a las reglas de origen preferenciales, existe la declaración común a la que ya se ha hecho referencia con anterioridad, la cual define lo que se debe entender por reglas de origen preferenciales y marca ciertos lineamientos básicos sobre el desempeño de las mismas en el comercio internacional, por medio de la extensión de las garantías establecidas para las reglas de origen no preferenciales en el acuerdo, pero relega la responsabilidad de su desarrollo y aplicación a los países que participen en cualquiera de las modalidades que contempla el artículo XXIV del GATT.

"El concepto del origen, ha sido limitado, para los fines de la CNMF, a una cuestión privativa de la legislación de cada país."¹²⁴

En la actualidad, la determinación del país de origen de los bienes en el comercio internacional ha incrementado su importancia, esto debido al hecho de la inclusión de los servicios¹²⁵ en las negociaciones de la Ronda Uruguay, por lo cual, los conceptos y métodos que permiten determinar el origen toman una gran preponderancia tanto en el comercio de los bienes como en el de los servicios.

Durante los primeros años del desarrollo de las normas de origen en el comercio internacional, la norma que regla estos conceptos se basaba en el principio de que los bienes se producían casi, sino completamente, en un solo país¹²⁶ y de manera consecuente, se exportaban. El uso de las reglas de origen para definir el lugar de manufactura de los productos bajo este esquema, hacia ver esta tarea con una simpleza. Además, la División Internacional del Trabajo (DIT) no venía a complicar esta situación debido a que todavía se regía esencialmente por las ventajas comparativas de los países.

Este principio ha perdido operatividad y vigencia en las últimas décadas del siglo pasado a causa del cambio que se a sufrido en la División Internacional del Trabajo, que de ahora en adelante, no sólo se cimentará en las ventajas competitivas de los países, sino además en la fragmentación de procesos gracias a los avances científico-tecnológicos aplicados a los mismos.

Estos hechos han complicado, cada día más, el tema de la determinación del origen de los bienes que se comercian entre los países del mundo. De la mano de los avances tecnológicos en los procesos de manufactura se ha desarrollado un proceso de especialización comercial en varios países por medio del incremento del capital de inversión.

Esta especialización comercial ha traído como consecuencia un incremento de proveedores de componentes, en la mayoría, independientes del nombre del productor que aparece en el producto final. La subcontratación de proveedores, los cuales abastecen varios de los componentes necesarios para la elaboración del producto, no siempre quedan localizados en el mismo territorio aduanal que el productor final o exportador del bien terminado, pero la mayoría de las veces se localizan y operan donde las fuentes requeridas, como la mano de obra, es más económicamente disponible. Esta situación nos lleva a resaltar la importancia que tienen los factores de producción

¹²⁴ Castells, Adolfo., *La cláusula de la nación más favorecida en las relaciones, desarrollo-subdesarrollo*. Edit. Publicaciones RI, alenconnaise, París. P 31

¹²⁵ En relación a este punto, es pertinente recalcar que en este trabajo, el enfoque sobre el tema del origen, esta orientado y solamente se refiere al origen de los bienes y/o mercancías que se mercadean entre los diferentes países, por lo cual, lo relacionado al tema de las normas de origen en los servicios, no será desarrollado con la pertinente dedicación que el tema requiere, debido esto a las limitantes de este trabajo.

¹²⁶ Este principio fue una de las causas por las cuales varios países no ratificaron la totalidad de la convención de Kyoto y en especial el anexo D 1 que versa sobre las reglas de origen, por considerar que no era practico para la practica del comercio moderno.

en la consecución de las regulaciones sobre el origen como resultado de la gran variedad de procesos productivos.

El grado de dificultad para conseguir un criterio simple y determinar el origen se complica aún más, debido al potencial abuso que se haga de ellas y a la gran variedad de situaciones que en la actualidad el tema del origen de los bienes es trascendental.

Dentro de las diferentes medidas de comercio discriminatorias donde la determinación del origen es requerida tenemos a:

- 1) Medidas diseñadas para corregir el "comercio injusto."
- 2) Medidas diseñadas para proteger a la industria local.
- 3) Medidas diseñadas para dar preferencia a: Productos de países en desarrollo, a Países en donde el trato de la CNMF aplica y a los Productos de los integrantes de ALC y UA.
- 4) En la administración de políticas de compras gubernamentales.
- 5) Cuando son utilizadas como herramientas para la apertura de mercados, en donde la reciprocidad es usada para el acceso a los mercados.
- 6) Como una extensión de un plan político donde las sanciones son aplicadas mediante este tipo de reglas.¹²⁷

En base a esta situación, resalta la considerable diferenciación que existe en el comercio internacional en el tratamiento de las importaciones, dependiendo del origen. Esta diferencia en el tratamiento tiene que ver principalmente con la tarifa arancelaria que se aplicará al momento de la importación de los bienes en las aduanas nacionales.

A manera de distinguir el grado de diferenciación que existe en el tratamiento arancelario dentro del comercio internacional al momento de importar un bien, imaginemos un caso hipotético, teniendo de esta manera el siguiente ejemplo:

En una Unión Aduanera que está formada por seis países miembros del GATT, existe la posibilidad de aplicar tres niveles de tarifas a los bienes importados al interior de uno de los miembros de la unión.

La primera, la tarifa para los miembros del GATT.

La segunda, la tarifa de libre comercio entre los miembros de la unión.

La tercera, la tarifa para otros países no miembros del GATT.

Por lo cual, una vez hecha la importación, se necesitaría determinar de cuál de estos tres grupos de países los bienes son originarios. En algunos casos, existen más de tres categorías.¹²⁸

¹²⁷ Vermulst, Edwin, Waer, Paul, Bourgeois, Jacques. *Op. cit.* p 10

¹²⁸ Vermulst, Edwin, Waer, Paul, Bourgeois, Jacques. *Op. cit.* p 1 de la introducción.

Adicionalmente a esta situación, existen otros elementos más que habría que considerar al momento de determinar la aplicación de la tarifa correspondiente, como por ejemplo, en la aplicación de medidas restrictivas al comercio como el antidumping, impuestos compensatorios, etc.

Particularmente en el marco de las ALC, se necesitan reglas de intercambio preferencial entre sus signatarios que sirvan para identificar aquellos bienes y servicios que gozarán o no de los beneficios del acceso preferencial establecido. Estas reglas proporcionan la base legal para determinar la procedencia de un producto y su tratamiento de acuerdo con la normativa estipulada en el convenio suscrito.

En este sentido, las reglas de origen en las ALC están diseñadas para desempeñar tres funciones básicas¹²⁹:

- 1) Determinar qué productos califican y van a ser favorecidos por medio de un trato preferencial al momento de su importación dentro del territorio aduanero que forma el ALC.
- 2) Evitar la deflexión o triangulación comercial.
- 3) En algunos casos exportar la protección entre los socios comerciales del ALC

A manera de afinar el concepto del ALC en el comercio internacional, tenemos que las ALC son aquellos acuerdos que permiten la importación de los bienes de los países signatarios con aranceles menores que los establecidos a las importaciones de terceros países y por ende en cualquier tipo de acuerdo discriminatorio, la determinación del origen deberá realizarse a aquellos productos susceptibles de recibir un trato comercial beneficioso o preferencial.

Además, bajo este entorno, las normas de origen tienen el propósito de evitar la evasión del pago de aranceles y el contrabando de productos, así como para asegurar las sanciones comerciales a determinados países.

Independientemente de estas funciones que han desempeñado las reglas de origen en el marco de las ALC, también se han utilizado como herramientas de políticas proteccionistas, lo cual ha permitido incrementar la discrecionalidad gubernamental para intervenir en el comercio internacional. Tal es el caso de la aplicación de las reglas de origen para combatir las divergencias en la balanza de pagos entre los países occidentales y los países industrializados del lejano oriente.

Detrás del ímpetu proteccionista en occidente mediante el uso de reglas de origen, está el incremento de las exportaciones de los países del lejano oriente comandados por Japón y el deseo de contener las políticas de precios de economías planificadas que no se rigen por la dinámica del mercado.

¹²⁹ Krishna, Kala, Krueger, Anne. *Implementing free trade areas: rules of origin and hidden protection*. NBER working paper no. 4983 Cambridge, MA, 1995 p 2-3

2.2 Metodología para determinar el origen

Existen diferentes métodos para la determinación del origen de los productos. Cada uno de estos métodos tiene sus ventajas y desventajas, ninguno es perfecto, algunos son menos neutrales que otros, bien sea en su aplicación, o bien sea en su potencial para ser usados como instrumentos proteccionistas, pero más importante aún, es que todos imponen costos, tanto a las autoridades aduaneras que los administran como a los productores que deben satisfacer los requerimientos que exigen.¹³⁰

“El crecimiento del comercio internacional de los bienes que no son manufacturados en un solo país ha traído a la observación a las reglas que determinan el origen de los productos comercializados.”¹³¹

Las metodologías más importantes para determinar el origen de los bienes desde el punto de vista legal son cuatro¹³²:

- 1) Cambio de Clasificación Arancelaria
- 2) Criterio del Valor Agregado o Porcentaje Ad Valorem
- 3) Transformación Sustancial
- 4) Procesos y/o Operaciones Específicas

Estas metodologías para determinar el origen pueden ser aplicados de manera independiente o en combinación entre unos y otros. Las agencias administrativas se pueden alejar de estas metodologías cuando la determinación del origen es llevada a cabo por otras razones más allá que las del despacho aduanero (como en el caso del antidumping).

1) Bajo la regla del Cambio de Clasificación Arancelaria, también llamada Cambio de Partida o Salto Arancelario, un producto terminado o transformado en un país con insumos originarios de uno o más países diferentes, se dirá que es originario de ese país si la mercancía ha sufrido un procedimiento suficiente para cambiarlo de una clasificación arancelaria a otra.¹³³ Esto es, en otros términos, que la mercancía es originaria de un país cuando el producto final se ubica en una posición arancelaria diferente a la de sus insumos intermedios importados.

El punto de partida actual para la clasificación de mercancías es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías¹³⁴, elaborado y actualizado por el consejo de cooperación aduanera desde 1970. Esta clasificación fue aceptada oficialmente por los miembros del GATT y es usado por la mayoría de aquellos que participaron en la Ronda Uruguay.

¹³⁰ En el contexto de la AELC estos costos son de alrededor del 3 al 5 % del precio FOB del producto.

¹³¹ Falvey, Rod, Reed, Geoff, *Rules of origin as commercial policy instruments*. Centre for research on globalization and labour markets, School of Economics, University of Nottingham. Research Paper 2000/18. p1.

¹³² Krishna, Kala, Krueger, Anne. *Op. cit.* p 5

¹³³ *Idem. Op. cit.* p 6

¹³⁴ El Sistema Armonizado presenta una clasificación de términos por categorías en el nivel de Capítulo (dos dígitos), en el nivel de Partidas (cuatro dígitos), en el nivel de Subpartidas (seis dígitos), y en el nivel Estadístico o de Fracciones Arancelarias (de ocho o hasta de diez dígitos).

2) El criterio del Valor Agregado se puede presentar de tres maneras.¹³⁵ La primera de ellas, que impone un porcentaje máximo al uso de las partes y materiales importados; la segunda forma, requiere un porcentaje mínimo del valor agregado local en el último país donde el producto fue procesado, la tercera, es la que se basa en el valor de las partes, donde el origen se conferirá si las partes originarias alcanzan cierto porcentaje del valor total de las partes.

En general, el requerimiento de un Porcentaje ad Valorem para conferir el origen de un producto terminado, puede ser empleado como una regla de origen independiente o en adición a otro método que comúnmente es el Salto Arancelario.

3) La regla de origen de uso básico en los Estados Unidos es la regla de la Transformación Sustancial.¹³⁶ Pero en sentido estricto, todas las reglas de origen son reglas de transformación sustancial, definidas de diferente manera: por la regla del Cambio de Clasificación Arancelaria, por la Prueba de Procesos, y por la regla del Porcentaje Ad Valorem. Aun así definiremos a la transformación sustancial como:

"Una operación o transformación de tal importancia que los productos extranjeros puedan ser considerados como "integrados en la economía" del país donde ellos han sido elaborados."¹³⁷

Este principio presenta la ventaja de ser flexible, aplicable a cualquier bien y a cualquier tipo de transformación, sin embargo, este es muy ambiguo y requiere una adicional interpretación.

En este sentido por ejemplo, la UE requiere que la transformación no sólo sea sustancial sino además económicamente justificable y que resulte en la manufactura de un nuevo producto o represente una etapa importante de la manufactura.

Entonces para que la transformación de un producto sea sustancial, el precedente indica que el bien terminado debe resultar con un nuevo nombre, un nuevo carácter y un nuevo uso.

"El criterio de la transformación sustancial ha sido tradicionalmente aplicado en las reglas de origen no preferenciales de la UE y por ambos sistemas preferenciales y no preferenciales en los Estados Unidos. La convención de Kyoto también se refiere a este sistema en su regla 3 del anexo D. 1, este criterio llegará a convertirse en el principio básico en el programa de armonización del acuerdo sobre el origen."¹³⁸

4) Las pruebas de procesos, también conocidas como pruebas técnicas, consisten en definir un aspecto particular de un proceso de producción¹³⁹, que es aislado y descrito por la regla de origen, de manera que el lugar en donde este proceso se lleve a cabo es considerado el país de origen.¹⁴⁰ En la práctica, este criterio se aplica definiendo, producto por producto, los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes.

¹³⁵ Krishna, Kala, Krueger, Anne. *Op. cit.* p 7

¹³⁶ *Ibidem.*

¹³⁷ Vermulst, Edwin, Waer, Paul, Bourgeois, Jacques. *Op. cit.* p 376

¹³⁸ *Idem.* p 375

¹³⁹ Sea de forma positiva o negativa.

¹⁴⁰ Krishna, Kala, Krueger, Anne. *Op. cit.* p 6

"Desde el punto de vista analítico, la clasificación legal de los diferentes criterios o métodos tiene poco sentido. Nosotros preferimos categorizar las reglas de origen en términos de: (a) requerimientos de contenido, subcategorizando estos por la forma particular del requerimiento, o (b) en términos de las etapas de transformación necesarias para conferir el origen. Nos concentraremos en (a) desde que tenemos muy poco que decir de (b) además de que podrían aumentar los costos."¹⁴¹

Las metodologías para determinar el origen en las ALC resultan determinantes para el acceso al mercado de los territorios aduaneros que forman parte del ALC. Según las condiciones de origen establecidas y la dinámica comercial de los países miembros de la misma, dichos criterios pueden incidir en:

- 1) La orientación de corrientes ó flujos comerciales.
- 2) En el beneficio de determinados sectores productivos.
- 3) En la modificación de las condiciones de competitividad de una empresa.

Independientemente de la metodología que se utilice para determinar el origen de los bienes, estos favorecen de una u otra forma la inclusión de insumos originados en el territorio aduanal del ALC. Esto con la idea de proteger y mantener a la industria doméstica a costa de la competencia extranjera.

¹⁴¹ *Idem.* p 7

3. REGLAS DE ORIGEN EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR MÉXICO

Antes de desarrollar el tema de las reglas de origen en los TLC's firmados por México es necesario realizar una semblanza elemental de la situación económica que imperaba en la economía mexicana durante el periodo en el que se desarrolla esta dinámica comercial de los TLC's, ya que dentro de esta situación, están las causas y el origen de la decisión de llevar a cabo la firma de los respectivos tratados en los cuales nuestro país ha tenido a bien participar.

Una vez hecha esta semblanza, se contará con los elementos necesarios para determinar e identificar los motivos por los cuales nuestro país decidió participar en esta dinámica de tratados de libre comercio que se desarrolló en la economía internacional, logrando con ello: a) poder vincular el entorno económico nacional con la economía internacional y su devenir, y b) de manera particular, contextualizar las reglas de origen de los TLC's firmados por México con la dinámica de la economía internacional.

Es importante subrayar que la semblanza económica de la situación económica de México,¹⁴² que a continuación se presentará, tiene un carácter básico, lo que quiere decir que los temas a tratar se abordarán y vincularán de manera general, buscando de esta manera, encontrar los elementos necesarios que ayuden a un mejor entendimiento y desarrollo de los temas de mayor interés en este trabajo.

A continuación se esbozan los elementos que sobresalen del periodo de transición del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones y su consiguiente evolución hacia un nuevo modelo de desarrollo de apertura comercial en la economía mexicana, la cual enmarca la firma de los diferentes tratados de libre comercio y el uso de reglas de origen como común denominador dentro de esta dinámica comercial.

El agotamiento del modelo de desarrollo económico de sustitución de importaciones que México siguió desde 1940 se vino a reflejar hasta fines de la década de 1960. Es durante este periodo que el agotamiento del modelo se vuelve crónico, con lo cual, las imperfecciones que se fueron acumulando, se volvieron el primordial obstáculo para mantener el rumbo bajo este esquema.

Este periodo de agotamiento del modelo de desarrollo de sustitución de importaciones se reflejó en los desajustes de la balanza de pagos y de las finanzas públicas, los cuales, se hicieron más evidentes durante el periodo de los setentas y comienzos de los ochentas, por lo que se hizo necesario replantear algunas soluciones para encarar esta situación problemática, la cual, se vino a complicar más con la crisis en 1982.

De las dificultades que más resaltan durante este periodo de agotamiento tenemos a:

"el establecimiento indiscriminado de líneas de producción ineficientes y la falta de eslabonamiento productivo que provocó gran elasticidad de importaciones; a esto se sumaba la concentración excesiva de la industria en satisfacer el mercado interno generador de altas

¹⁴² Cf. Córdoba, José. *Desafíos e incógnitas del desarrollo sostenido en Comercio Exterior*, 33, 1983, núm. 9. Para un análisis de mayor profundidad sobre este tema.

ganancias, y el descuido tanto de la producción de bienes de consumo popular como de productos exportables, lo que agudizó los desequilibrios del sector externo."¹⁴³

Es durante los comienzos de la década de los ochentas y bajo el contexto de la crisis de 1982 que se reconoció que el modelo de sustitución de importaciones presentaba síntomas de agotamiento crónico.¹⁴⁴

"Las dificultades económicas--derivadas tanto de cambios y problemas externos como de estrangulamientos internos, que se reflejaron en la disminución de la tasa de crecimiento y en el surgimiento de presiones inflacionarias--fueron erosionando en México el consenso alrededor del proyecto económico esbozado en los años cuarenta."¹⁴⁵

La falta de selectividad en el proceso de sustitución de importaciones generó la aparición indistinta de líneas de producción, las cuales no fueron sinónimo de eficiencia y arrojaron niveles poco favorables para competir en el mercado externo, esta situación alentó al productor nacional a desarrollar una clara tendencia hacia el mercado interno, dadas las mayores utilidades debido a la protección que era objeto.

CUADRO 5
PROTECCIÓN EFECTIVA DE MÉXICO
(Porcentajes)

	1979	1980	1981
Agricultura	-2.0	18.0	35.0
Minería	-66.0	-73.0	-75.0
Manufactura tradicional	-9.0	9.0	23.0
Manufactura intermedia	15.0	43.0	28.0
Manufactura moderna	69.0	128.0	186.0
Combustibles	22	32	43

Fuente: Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *Op Cit.* p 27

En suma, esta protección a las industrias como parte de la política comercial (que promovió un desarrollo industrial con clara tendencia hacia el mercado interno) en combinación con otros factores como los desajustes que presentaba la balanza comercial¹⁴⁶ generó un desequilibrio con el exterior.

"En la mayoría de los casos, las exportaciones de productos manufacturados no fueron resultados de una estrategia de penetración permanente de los mercados internacionales, sino más bien, correspondieron a los excedentes que el mercado interno no podía absorber."¹⁴⁷

¹⁴³ Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *La adhesión de México al GATT, repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*. ED. El Colegio de México, primera edición, 1989 p 19

¹⁴⁴ Cabe resaltar, que este modelo de industrialización, creó en nuestro país una plataforma productiva, pero esta se logró en base a una excesiva protección concedida a las industrias locales y por medio de los incentivos fiscales, los cuales fueron otorgados como apoyo al desarrollo de las actividades prioritarias.

¹⁴⁵ Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *Op. Cit.* P 20

¹⁴⁶ para ver los desajuste que presentaba la balanza comercial en el intervalo 1979-81 ir al cuadro 7

¹⁴⁷ "Plan Nacional de Desarrollo" 1983/1988 Poder Ejecutivo Federal, mayo de 1983, p 191

Este desequilibrio se agudizó en el intervalo de 1979-1981 en donde ciertas tendencias se consolidaron, con lo cual, se aceleró la crisis de 1982.

De las tendencias que sobresalen en este intervalo tenemos en un primer plano al cambio en la naturaleza de las exportaciones, ya que a comienzos de la década de los setentas del 100% de las exportaciones el 2.8% eran de naturaleza petrolera y el 97.2% de naturaleza no petrolera.¹⁴⁸

Esta proporción se modificó drásticamente durante el intervalo 1979-81, la cual se refleja en el cuadro 6, en donde se observa con claridad el incremento porcentual de las exportaciones petroleras en el total de las exportaciones y por ende el decremento de las no petroleras. Esta tendencia alcanzó una proporción abrumadora en 1982, ya que del total de las exportaciones en ese año, casi el 78% tenían una naturaleza petrolera.

Esta situación de monoexportación petrolera generó una gran dependencia de las divisas que se obtuvieron por medio de este sector, las cuales ayudaban a financiar las operaciones en divisas extranjeras.

CUADRO 6
Naturaleza de las exportaciones
En 1970, 1979, 1982, 1986.
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones totales	%	Petroteras	%	No petroleras	%
1970	1 372.9	100%	37.9	2.8 %	1 335.0	97.2 %
1979	8 817.7	100%	3 975.0	45.1 %	4 842.7	54.9 %
1982	21 229.7	100%	16 477.2	77.6 %	4 752.5	22.4 %
1986	16 031.0	100%	6 307.2	39.3 %	9 723.8	60.7 %

Fuente: Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *Op Cit.* p 29

¹⁴⁸ Corroborar estos datos en el cuadro 6

La dependencia de las divisas provenientes de la exportación petrolera coadyuvó a precipitar la crisis en 1982, debido esto, por la caída de los precios del petróleo desde 1981 y en combinación con otros elementos desestabilizadores como el incremento de la deuda externa, (que en parte financió el desarrollo industrial) y las elevadas tasas de interés que se aplicaban a la misma.

"La política de sustitución de importaciones por etapas, la política activa de gasto de los años setenta y la sobrevaluación del tipo de cambio durante largos periodos, han sido los factores determinantes del carácter residual de las exportaciones y de la alta concentración de éstas en unos pocos productos muy sensibles a las fluctuaciones internacionales."¹⁴⁹

CUADRO 7
Balanza Comercial
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1970	1 372.9	2 460.8	-1 087.9
1971	1 363.4	2 254.0	-890.6
1972	1 665.2	2 717.9	-1 052.7
1973	2 070.5	3 813.4	-742.9
1974	2 849.8	6 056.7	-3 206.9
1975	2 859.0	6 580.1	-3 721.1
1976	3 655.5	6 299.9	-2 644.4
1977	4 649.8	5 704.5	-1 054.7
1978	6 063.1	7 917.5	-1 854.4
1979	8 817.7	11 979.7	-3 162.0
1980	15 134.0	18 832.3	-3 698.3
1981	19 419.6	23 929.6	-4 510.0
1982	21 229.7	14 437.1	6 792.6
1983	21 398.8	8 550.9	12 847.9
1984	24 196.0	11 254.3	12 941.7
1985	21 663.8	13 212.2	8 451.6
1986	16 031.0	11 432.4	4 598.6
1987	20 656.0	12 223.0	8 433.0

FUENTE: Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *Op Cit.* p 28

La conjunción de estos elementos precipitó la crisis en 1982, la cual se reflejó en la disminución de la producción, alta inflación y elevados costos financieros.

La lectura que llevo a cabo de estos hechos la nueva administración de Miguel de la Madrid en 1983, dictaminó que era preciso desarrollar una estrategia que permitiera atacar de raíz los problemas estructurales de la economía nacional, ya que se consideraba que los problemas no eran de naturaleza coyuntural.

¹⁴⁹ "Plan Nacional de Desarrollo" 1983/1988. *Op. cit.* p 191

"La historia nos enseña que para vencer una crisis de la magnitud que ahora vivimos es necesario innovar e impulsar cambios estructurales, tecnológicos, productivos, financieros, pero también políticos, y realizar un profundo reacomodo económico y social para sentar las bases de una nueva y diferente época de crecimiento sostenido, estable y sobre todo más justo, a nivel tanto interno como internacional."¹⁵⁰

Por lo cual, el gobierno de Miguel de la Madrid propuso encaminar todos los esfuerzos a lograr un cambio estructural de la economía, a través de principios, objetivos y programas que reflejen la necesidad de este cambio.

Esta necesidad se plasmó en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, en donde una de sus facetas que resalta consiste en la asociación de las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior; esta asociación se concretó en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), en donde se expone y fija la coordinación de ambas políticas, con la idea de conformar un sector productivo integrado, articulado y competitivo interna y externamente.

"Ante la necesidad de generar divisas para el desarrollo económico por vía diferente al endeudamiento y venta de hidrocarburos, la política comercial está orientada a incrementar en forma sostenida las exportaciones de productos no petroleros, a sustituir selectiva y eficientemente importaciones, a ampliar y diversificar los mercados de exportación. Se intenta, en suma, invertir la tendencia que había tenido la balanza comercial —en especial la del sector manufacturero—, para evitar que el sector externo estrangule la marcha de la economía."¹⁵¹

Ante los nuevos lineamientos del PND y del PRONAFICE en 1983, fue necesario un cambio de orientación en la política de comercio exterior, este cambio de política se implantó en la administración de Miguel de la Madrid con el apoyo de medidas tales como:

- a) La racionalización de la protección.
- b) Fomento a las exportaciones.
- c) Negociaciones comerciales internacionales.

Estas tres medidas sintetizaron la nueva orientación en materia de política comercial que se siguió en México a partir de 1983 durante la administración de Miguel de la Madrid. De una protección excesiva a una racionalización de la protección, de una naturaleza monoexportadora de petróleo al fomento principalmente de las exportaciones no petroleras, y finalmente, buscar por medio de negociaciones comerciales contrarrestar el neoproteccionismo sobre las exportaciones no petroleras mexicanas, así como también buscar, apertura, penetración y permanencia de las ventas externas, en los mercados tradicionales y nuevos.

"La inadecuada orientación de las políticas comercial y cambiaria deterioraron la capacidad exportadora del país e inhibieron la plena utilización de las ventajas comparativas. No podía existir capacidad permanente de exportación no petrolera sin una racionalización sistemática de la protección, un tipo de cambio real elevado y una política de fomento que incluyera incentivos fiscales, financieros, promocionales e institucionales que garantizaran a los exportadores nacionales el mismo apoyo del que gozan otros exportadores en el mercado internacional."¹⁵²

¹⁵⁰ De la Madrid, H, Miguel. Et. Al. *Cambio estructural en México y en el mundo*. FCE, 1987. p 9

¹⁵¹ Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *Op. Cit.* p 31

¹⁵² *Idem*. P 78

De acuerdo con Luis Bravo Aguilera¹⁵³, la racionalización de la protección significa ajustar gradualmente sus niveles sustituyendo el permiso previo por el arancel y reduciendo los gravámenes a la importación, para propiciar una industrialización eficiente, competitiva y con una mayor vocación hacia la exportación. Este proceso se desarrolló por medio del Programa de Racionalización de la Protección que comenzó en 1984.

"En la crisis actual estamos presenciando una aceleración del proceso de cambio con el desarrollo de nuevas tecnologías. La incorporación de estas tecnologías, en la esfera económica está provocando transformaciones en los patrones de producción y comercio entre países, modificando la estructura de la demanda de materias primas y mano de obra, acelerando la integración de la economía mundial, y aumentando las presiones del mercado y la competencia entre empresas. Los centros generadores de recursos o de la dinámica del crecimiento se han desplazado."¹⁵⁴

En lo que respecta al fomento de las exportaciones, en 1984 se estableció el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX) el cual, sirvió de base para el proceso de fomento de las exportaciones. De este programa se derivaron otras medidas específicas en materia de producción, las cuales permitieron el enriquecimiento de este proceso por medio de los programas denominados de rama.¹⁵⁵

"Mediante los programas de importación temporal (PITEX) y el sistema de devolución de impuestos aplicados a la importación de mercancías que se incorporan a productos de exportación, se brindan facilidades a los industriales para que importen, libre de trámites y del pago de impuestos, los insumos que requieren para su producción exportable. Favorecidas por ambos mecanismos, en 1987 se realizaron exportaciones netas por casi 4 mil millones de dólares."¹⁵⁶

De manera esencial, el financiamiento tomó parte en este proceso de fomento a las exportaciones. En 1986 se destinaron 3.4 billones de pesos para cubrir las necesidades de financiamiento del comercio exterior, monto 161% mayor que el de 1985. En 1987 se rebaso en 56.7 % la suma programada de 6.7 billones, pues el monto ejercido ascendió a 10.5 billones de pesos.¹⁵⁷

Por otra parte, los estímulos a la exportación tenían por objeto inducir a la planta productiva a acrecentar su predilección por el mercado internacional y cubrir con recursos propios sus requerimientos de importación.

Tanto la racionalización de la protección como la promoción de la exportación guardaban un vínculo muy estrecho con las medidas contempladas en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-88 para las relaciones comerciales internacionales del país.

¹⁵³ Bravo, Aguilera, Luis. *La Política Comercial de México y el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio* en Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *Op. Cit.* p 31

¹⁵⁴ Salinas, De Gortari, Carlos. En *De la Madrid, H. Miguel. Et. Al. Cambio estructural en México y en el mundo.* FCE, 1987. p 13

¹⁵⁵ En el PRONAFICE están delineados los programas de rama de mayor interés, en donde destacan los relacionados con la petroquímica, la química, la maquinaria y el equipo no eléctrico, las industrias electrónicas, etc.

¹⁵⁶ Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *Op. Cit.* p 41

¹⁵⁷ Bravo, Aguilera, Luis. *Op. Cit.* p 42

"La recuperación de las bases del crecimiento y la reorientación estructural del desarrollo del país exigen una vinculación más eficiente con la economía mundial, particularmente en materia de industria y comercio exterior, financiamiento externo, inversión extranjera y transferencia de tecnología. Así, la estrategia económica y social del Plan le fija tres objetivos principales a la política económica internacional del país."¹⁵⁸

De los tres objetivos principales¹⁵⁹ a los que se hace referencia en la cita anterior, resalta de manera importante en relación al tema de las relaciones comerciales internacionales del país, el siguiente:

"Ampliar, diversificar y equilibrar progresivamente las relaciones comerciales con el exterior, fomentando de manera sostenida las exportaciones no petroleras, la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de importaciones, reduciendo así la sensibilidad de la balanza comercial en relación con el ciclo económico interno y externo."¹⁶⁰

En base a este tipo de objetivo y siguiendo los lineamientos de los diferentes programas contenidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-88, en México se comenzó una nueva etapa de sucesos económicos en nuestro país.

"En el caso de México, a partir de los años 80's sigue hasta hoy una política económica basada en un modelo de apertura comercial y de fomento de las exportaciones, dejando a tras el antiguo modelo de sustitución de importaciones cuya característica principal fue el establecimiento de permisos y aranceles muy altos a las importaciones realizadas en México, así como un esquema de subsidios a las empresas que sólo producían lo necesario para un mercado cautivo sin competencia internacional."¹⁶¹

México, a partir de estos lineamientos, marcó el cambio de un modelo de sustitución de importaciones a un nuevo modelo de desarrollo, basado en la apertura comercial de nuestra economía. Este proceso se vivió a comienzos de la década de los ochentas y se vino a consolidar durante la década de los noventas.

"La política económica actual de México, basada en un modelo de apertura comercial, sentó sus bases en los principios de la década de los años 80's, cuando se eliminó el modelo de sustitución de importaciones."¹⁶²

Bajo este marco de referencia, la búsqueda de los objetivos en materia de relaciones comerciales internacionales se vino a plasmar en la firma de sendos tratados de libre comercio con diferentes países de variado desarrollo industrial, esto como parte de la nueva estrategia comercial del país. Así mismo, la participación de México se incrementó en diversos foros de carácter bilateral y multilateral.

"El ingreso de México al GATT marcó la etapa del nuevo modelo económico mexicano, lo cual se confirmó indudablemente con la entrada a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en

¹⁵⁸ Plan Nacional de Desarrollo 1983/1988 Poder Ejecutivo Federal, Mayo de 1983. p 192

¹⁵⁹ Para conocer los dos objetivos principales restantes ver el apartado 6.5. Vinculación con la economía mundial del PND 1983-1988 p 192

¹⁶⁰ Plan Nacional de Desarrollo 1983/1988 Poder Ejecutivo Federal, Mayo de 1983. p 192

¹⁶¹ Trejo, Vargas, Pedro. *El Sistema Aduanero de México*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 2003. p

21

¹⁶² *Idem*. p 34

1995, y con diversos tratados comerciales suscritos posteriormente por nuestro país con otras naciones del mundo.¹⁶³

Esto no quiere decir, que anteriormente a la década de los ochentas, México no haya tenido ninguna actividad en materia de relaciones comerciales internacionales¹⁶⁴, ni mucho menos que no haya participado en foros, ya sean estos de carácter bilateral o multilateral, sino que, durante este periodo se sentó un precedente cualitativo y cuantitativo en México en materia económica.

Es a partir de este precedente histórico que el Gobierno de México buscó, por medio de la apertura comercial, vincularse o insertarse de manera diferente a como lo había hecho anteriormente a la economía internacional; sea esto por la crisis nacional, por la coyuntura internacional o por la aglomeración de circunstancias económicas en un determinado momento.

Sea cual fueren las causas o razones, esto sucedió a comienzos de los ochentas o durante el sexenio de Miguel de la Madrid, de ahí que, se comienza un nuevo periodo de desarrollo económico sobre bases diferentes a las de los lineamientos económicos del proceso de sustitución de importaciones.

"México concibe las relaciones comerciales con otros países como la forma de vincular la estructura productiva nacional con la economía mundial."¹⁶⁵

En base a la anterior semblanza, podemos distinguir que dentro de las causas que fomentaron la firma y adhesión de México a diferentes foros y tratados de carácter bilateral y multilateral a mediados de los ochentas y durante los noventa sobresalen los problemas estructurales que generó el modelo de sustitución de importaciones durante más de 40 años en la economía mexicana.

Estos problemas se encararon mediante la propuesta de un cambio estructural, el cual tiene su génesis a comienzos de los ochentas. Dentro de este cambio estructural, la política comercial fue reorientada a nuevos objetivos, los cuales se vislumbró alcanzarlos mediante diferentes estrategias y programas contemplados en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

En base a estos nuevos lineamientos en materia comercial, nuestro país, se guió en los diferentes ámbitos y foros de su competencia internacional, resultando de esta manera, el siguiente resultado en materia de sus relaciones comerciales internacionales.

Cabe destacar, que en los siguientes párrafos se encontraran datos e información que antecede al periodo del cambio estructural en México, esto es debido a la consideración de complementar de manera más específica el devenir del desarrollo de las relaciones comerciales internacionales de nuestro país a la luz del tema de las reglas de origen en los TLC's firmados por nuestro país, y además, con la idea de resaltar los antecedentes en materia de reglas de origen de forma específica dentro de los respectivos convenios o tratados a los que se hará alusión a continuación.

Tenemos que, los antecedentes del uso y aplicación de las reglas de origen preferencial en el Comercio Exterior de México, los encontramos en los sesentas. Es durante esta década que México

¹⁶³ *Ibidem.*

¹⁶⁴ Hay evidencia histórica que nos demuestra la existencia de actividad de nuestro país al respecto, basta citar los acuerdos dentro del marco de la ALALC en 1960 y su primer intento de adhesión al foro multilateral del GATT en 1979 por citar algunos ejemplos.

¹⁶⁵ Bravo, Aguilera, Luis. *Op. Cit.* p 46

participa en la firma del Tratado de Montevideo que crea a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual entró en vigor el 18 de febrero de 1960.

Esta asociación fue formada por los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Perú, Paraguay, México y Uruguay para luego agregarse cuatro más; Colombia y Ecuador a fines de 1961, Venezuela en 1966 y Bolivia en 1967.

La ALALC, de acuerdo a su artículo 1 buscaba que:

"Por el presente Tratado las Partes Contratantes establecen una zona de libre comercio e instituyen la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (en adelante denominada "Asociación"), cuya sede es la ciudad de Montevideo (república Oriental del Uruguay)."¹⁶⁶

La zona de libre comercio, que fue establecida en los términos del Tratado de Montevideo, se perfeccionaría en un periodo no mayor a los doce años; durante este periodo, las Partes Contratantes (en este caso México) eliminarían gradualmente, "para lo esencial de su comercio recíproco," los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidían sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier Parte Contratante.

El uso y aplicación de reglas de origen preferenciales por las partes contratantes (no está de más recalcar que es este caso nos podemos referir a México) del Tratado de Montevideo, era necesario para garantizar la funcionalidad de la CNMF contenida en el Capítulo IV, la cual se había redactado de la siguiente forma en el artículo 18 del mismo tratado:

"Cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que se aplique por una parte contratante en relación con un producto originario de o destinado a cualquier otro país, será inmediata e incondicionalmente extendido al producto similar originario de o destinado al territorio de las demás partes contratantes."¹⁶⁷

Por lo cual, las reglas de origen preferenciales sirvieron en este caso para distinguir entre los flujos de comercio totales de la zona, las mercancías originarias de las Partes Contratantes del tratado que gozarían de un trato preferencial.

Es bajo este esquema, que en el Comercio Exterior de México, nuestro país sienta el precedente del uso y aplicación de reglas de origen preferenciales.

Para concluir en lo referente a la ALALC, el artículo 49 inciso a) del Tratado de Montevideo de 1960 dice que para mejorar la ejecución de las disposiciones del presente Tratado, las Partes Contratantes (por última vez, en este caso México) procurarán, en el más breve plazo posible: Fijar los criterios que serán adoptados para la determinación del origen de las mercancías, así como su condición de materias primas, productos semielaborados o productos elaborados.

Como sabemos el Tratado de Montevideo de 1960 que dio vida a la ALALC fue sustituido por un nuevo Tratado en 1980, este nuevo acuerdo se conoce como el Tratado de Montevideo de 1980 o TM80, el cual contempla la desaparición de la ALALC y todos sus organismos por medio de la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y sus respectivos organismos.

¹⁶⁶ www.afadi.org/NSF/ALADI/SITIO_NSF/VSI/TIOWEB/ALALCTRATADO.p1

¹⁶⁷ Idem p 5

El TM80, contempla en su artículo 3 el establecimiento de tratamientos diferenciales, los cuales serán establecidos en la forma que en cada caso se determine, tanto en los mecanismos de alcance regional como en los de alcance parcial, sobre la base de tres categorías de países, que se integrarán tomando en cuenta sus características económico-estructurales.

Los mecanismos a los que se hace referencia en el artículo 3 son definidos en el capítulo 2, artículo 4 del TM80, de lo cual se desprende que: "Para el cumplimiento de las funciones básicas de la asociación establecidas por su artículo 2 del presente tratado, los países miembros establecen un Área de Preferencias Económicas (en adelante, APE), compuesta por una Preferencia Arancelaria Regional (en adelante, PAR), por Acuerdos de Alcance Regional (en adelante, AAR), y por Acuerdos de Alcance Parcial (en adelante, AAP).

En lo que respecta a la PAR, el artículo 5 del TM80 dice así: "Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sustentará a la reglamentación correspondiente."

Por su lado el artículo 6 del TM80 define a los AAR como: "Aquellos en los que participen todos los países miembros"

De esta manera, el artículo 7 del TM80 define a los AAP como: "Aquellos en cuya celebración no participen la totalidad de los países, y propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización. Los derechos y obligaciones que se establezcan en los AAP regirán exclusivamente para los países que los suscriban o que a ellos se adhieran."

En el artículo 8 del TM80 se desglosan las modalidades que pueden desarrollar los AAP, como: "Los AAP podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, o adoptar otras modalidades de conformidad con el artículo 14 del presente tratado."

Consecuentemente el artículo 9 del TM80 hace referencia a las normas generales que regirán los AAP, de las cuales resaltan para nuestro interés el inciso G), que dice así: "Los AAP podrán contener, entre otras, normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardias, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas." En caso de que tales normas específicas no se hubieran adoptado, se tendrán en cuenta las disposiciones que establezcan los países miembros en las respectivas materias, con alcance regional.

Finalmente el artículo 49 del TM80 dispone que: "Los países miembros podrán establecer normas complementarias de política comercial que regulen, entre otras materias, la aplicación de restricciones no arancelarias, el régimen de origen, la adopción de cláusulas de salvaguardia, los regímenes de fomento a las exportaciones y el tráfico fronterizo."

El resultado de la participación de México en el marco de la ALADI es la obtención de 19 acuerdos de preferencias vigentes, de índole bilateral y multilateral, que abarcan poco más de 6,500 productos.

Las preferencias multilaterales están reguladas por medio del Régimen General de Origen de la ALADI, el cual está contenido en la resolución 252 del Comité de Representantes, a su vez, las preferencias de índole bilateral están reguladas de acuerdo a los artículos 7, 9 inciso g, 49 del

TM80, los cuales permiten a los países miembros crear regímenes de origen particulares para cada AAP.

Cambiando de perspectiva, existe otro rubro en el Comercio Exterior de México en el cual se hace referencia a las reglas de origen preferenciales. Este rubro se refiere al Sistema Generalizado de Preferencias (en adelante, SGP), el cual fue creado en la década de los sesentas por parte de los países de mayor desarrollo industrial, con la finalidad de brindar un acceso preferencial de carácter unilateral a ciertos productos de los países de menor desarrollo.

México, en la actualidad, tiene acceso preferencial bajo este esquema a ocho mercados los cuales son: Bielorrusia, Bulgaria, República Checa, República Eslovaca, Hungría, Japón, Austria y Nueva Zelanda. Asimismo, Canadá sigue otorgando acceso preferencial a algunos productos mexicanos por medio de este sistema a pesar de la existencia del TLCAN, al igual que la UE, a pesar de la existencia del TLCUE.

Siguiendo con la búsqueda de los márgenes que delimitan la aplicación y uso de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México, el siguiente rubro viene a complementar el espectro que lo compone, este rubro tiene que ver con la inclusión de México al GATT en 1986.

Como es sabido, México ingresa al GATT en 1986, es durante esta época que al interior del organismo comienzan las negociaciones de la Ronda Uruguay y donde se contempla iniciar un proceso de armonización de las reglas de origen no preferenciales.

Esta iniciativa de armonizar las reglas de origen se plasma en el acuerdo sobre reglas de origen no preferenciales al que se llega al interior del GATT, el cual, como recordamos, está en la etapa final del proceso de armonización por parte de las partes contratantes del GATT/OMC.

Recapitulando lo expuesto hasta el momento, podemos decir que el espectro del uso y aplicación de las reglas de origen preferenciales como no preferenciales en el marco del Comercio Exterior de México lo podemos delimitar de la siguiente forma.

El comienzo del uso y aplicación de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México parte de su participación en la ALALC en la década de los sesentas, para posteriormente continuar su crecimiento en la misma década por medio de la obtención de acceso en el carácter de país en vías de desarrollo a diferentes mercados a través del esquema del SGP otorgado unilateralmente por parte de los países de mayor desarrollo industrial.

Consecuentemente la evolución de la ALALC a la ALADI en los ochentas expandió el espectro de acción de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México por medio de los mecanismos contemplados en el artículo 4 del TM80.

Una vez en los ochentas, la inserción de México al GATT vino a delimitar y complementar el espectro de uso y aplicación de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México por medio de la adhesión del Acuerdo Sobre Reglas de Origen no Preferenciales por parte de los integrantes del GATT/OMC.

Finalmente México cierra el espectro del uso y aplicación de las reglas de origen en su comercio exterior por medio de la concreción de los acuerdos de libre comercio de "Nueva Generación" en la década de los noventas.

A continuación se presenta el espectro de los diferentes acuerdos de libre comercio en los que México participa y el capítulo en donde se hace referencia a las reglas de origen que se aplicarán en cada acuerdo, con lo cual se cierra el ámbito de aplicación de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México.

CUADRO 8
Acuerdos de Libre Comercio en los que México participa

TRATADO COMERCIAL	DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (decreto promulgatorio)	CAPITULO REGLAS DE ORIGEN
1) México-EUA-Canadá TLCAN	Lunes 20 de diciembre De 1993	Capítulo IV
2) México-Venezuela- Colombia, Grupo De Los Tres	Lunes 9 de enero De 1995	Capítulo VI
3) México-Costa Rica	Martes 10 de enero De 1995	Capítulo V
4) México-Bolivia	Miércoles 11 de enero De 1995	Capítulo V
5) México-Nicaragua	Miércoles 1 de julio De 1998	Capítulo VI
6) México-Chile	Miércoles 28 de julio De 1999	Capítulo IV
7) México-Union Europea	Lunes 26 de junio del 2000	Anexo III de la decisión 2/2000 del consejo conjunto
8) México-Israel	Miércoles 28 de junio del 2000	Capítulo III
9) México-El Salvador- Guatemala-Honduras, Triangulo Del Norte	Miércoles 14 de marzo del 2001	Capítulo VI
10) México-Uruguay (ACE)	Miércoles 28 de febrero del 2001	Capítulo IV
11) México- AELC/EFTA	29 de junio del 2001	Anexo I Definición del concepto de productos originarios y procedimientos de cooperación administrativa

Fuente: Jorge Witker, *Et. Al. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. UNAM, segunda edición, 2002. Páginas 177 a 242.

3.1 Determinación de Origen

El origen de las mercancías en México se podrá determinar de acuerdo a la Ley de Comercio Exterior (en adelante, LCE) para efectos de Preferencias Arancelarias, Marcado de Origen, Aplicación de Cuotas Compensatorias, Cupos y Otras Medidas que al efecto se establezcan.

El origen de la mercancía podrá ser nacional si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país.

El origen de las mercancías se determinará conforme a las reglas que establezca la Secretaría de Economía o, en su caso, para los efectos que así lo determinen, conforme a las reglas establecidas en los Tratados o Convenios Internacionales de los que México sea parte.

Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior (en adelante, CCE) y publicarse en el Diario Oficial de la Federación (en adelante, DOF).

Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:

- 1) Cambio de clasificación arancelaria. En este caso se especificarán las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado a que se refiere la regla;
- 2) Contenido nacional o regional. En este caso se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente, y
- 3) De producción, fabricación o elaboración. En este caso se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía.

La Secretaría de Economía podrá utilizar criterios adicionales cuando no se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberán de especificarse en la regla de origen respectiva.

3.2 Las Reglas de Origen en los Tratados de Libre Comercio.

Uno de los objetivos de las reglas de origen en el contexto de los Tratados de Libre Comercio (en adelante, TLC), es el de definir el origen del producto y las condiciones bajo las cuales se considera que el producto es originario del país al cual se le otorga un tratamiento preferencial.

Las reglas de origen juegan un papel fundamental en los TLC, porque, la ausencia de éstas, los TLC perderían su sentido.

El sentido general¹⁶⁸ de un TLC es liberalizar el flujo de comercio e inversión entre los participantes del acuerdo comercial, buscando con ello incrementar y fomentar el desarrollo de los flujos comerciales de los integrantes del mismo.

Para poder lograr esta idea y los objetivos básicos de cualquier TLC es necesario el uso y aplicación de reglas de origen, las cuales, permitirán en una primera instancia, determinar el criterio mediante el cual los bienes que se intercambian entre los participantes del acuerdo van a ser considerados originarios de uno de ellos y consecuentemente van a recibir un trato preferencial, este último, está estipulado en cualquier TLC.

En una segunda instancia, las reglas de origen en los TLC desempeñan una función complementaria para el correcto funcionamiento del TLC. Esta función tiene que ver con la

¹⁶⁸ Este puede variar dependiendo del interés de los integrantes del acuerdo de incluir determinados temas o áreas específicas de su comercio exterior.

necesidad de discriminar a terceros de los beneficios contemplados y negociados por los participantes del acuerdo.

En relación a esta cuestión cabe plantearse la siguiente pregunta, ¿cuál es la manera de evitar que terceros países aprovechen los beneficios negociados en el acuerdo, o lo que comúnmente se llama "Triangulación Comercial" o "Deflexión Comercial"?¹⁶⁹, esto se logra por medio del uso y aplicación de reglas de origen, las cuales determinan los criterios particulares por los cuales se conferirá el origen a los bienes que sean importados desde los países miembros del TLC.

En una tercera instancia, las reglas de origen en los TLC sirven para proteger el mercado creado por la formación del área de libre comercio de la competencia de los productores de bienes intermedios y finales del exterior de la zona. Esta protección es exportada por el país más fuerte del TLC a sus socios mediante la implementación de altos porcentajes que hay que cubrir en los procesos de manufactura de los bienes, los cuales están estipulados en la redacción de la regla de origen

"El objeto básico de las reglas de origen, en el ámbito preferencial, es evitar que las ventajas arancelarias concedidas a un determinado país, puedan ser aprovechadas por países no miembros del acuerdo y queden exclusivamente reservadas para insumos, componentes y bienes finales elaborados en el país signatario del acuerdo que cumplen con los criterios de origen acordados."¹⁷⁰

De acuerdo con Kala Krishna¹⁷¹ las funciones o la finalidad de las reglas de origen en los TLC son las siguientes.

- A) Determinar que productos califican y van a ser favorecidos por medio de un trato preferencial al momento de su importación dentro del territorio aduanero que forma el ALC
- B) Evitar la deflexión o triangulación comercial
- C) En algunos casos exportar la protección entre los socios comerciales del ALC.

Las reglas de origen en el contexto de los TLC proporcionan la base legal para determinar la procedencia de un producto y su tratamiento de acuerdo con la normativa estipulada en el convenio suscrito.

Para determinar qué productos califican para ser favorecidos por medio de un trato preferencial, se utilizan los dos siguientes criterios de acuerdo con lo estipulado por Jorge Witker:¹⁷²

- A) Las mercancías obtenidas enteramente en un solo Estado y
- B) El criterio de transformación sustancial.

Siguiendo lo estipulado por el mismo autor, el criterio de transformación sustancial se aplica a través de los siguientes cuatro métodos

---Cambio de posición tarifaria o salto de partida

¹⁶⁹ La definición de estos conceptos se ha hecho con antelación en páginas anteriores, ver pp. num. 55,56,57
¹⁷⁰ Witker, Jorge. *Las reglas de origen en los tratados de libre comercio*, ED. LexisNexis, Cono Sur, 2002 P.

15

¹⁷¹ Krishna, Kala, Krueger, Anne. *Op. cit.* p 2-3

¹⁷² Witker, Jorge. *Las reglas de origen*, *Op. cit.* P 17

- Listas de elaboraciones o transformaciones
- Porcentaje ad Valorem y
- Contenido nacional o regional

En base a esta información, Jorge Witker elabora el siguiente flujograma para la determinación del origen de los bienes.

CUADRO 9
Flujograma para la determinación del origen de los bienes

→					Exportaciones en condiciones preferenciales
↑					
SI ↑		SI ↑		SI ↑	
Mercancía Producida Enterament e en La región	NO →	La mercancía clasifica en un capítulo diferente del sistema armonizado	NO →	El valor de transacción o costo neto califica para el contenido regional mínimo	NO →
		Método 1		Método 2	
				Método 3	
					NO ↓
					Exportaciones en condiciones no preferenciales

Fuente: Jorge Witker. *Las reglas de origen*, Op. cit. p 22

Los criterios y los métodos que se acaban de citar no son las únicas herramientas que se utilizan para determinar el origen de las mercancías, existen disposiciones complementarias, las cuales son utilizadas con el mismo fin.

Estas disposiciones son cuatro, de las cuales las dos primeras son aplicadas principalmente en contextos no preferenciales y las dos restantes en contextos preferenciales:

A) Ensamblaje

El ensamblaje se puede definir como la acción de combinar diferentes materiales, piezas o partes, con la intención de crear una nueva mercancía o producto, distinto de los componentes empleados en su producción.¹⁷³

B) Regla del transporte directo

En virtud de estas reglas, las mercancías deben de ser trasladadas del país exportador al importador de forma directa, a fin de evitar desvirtuar el origen de las mercancías.¹⁷⁴

C) Acumulación

Es una condición que permite en ciertos casos, considerar los materiales utilizados en la producción de un artículo como si tuviera un determinado origen a la hora de establecer el origen del producto final.¹⁷⁵

D) Principio de Mínimis

Este principio, al igual que el de acumulación, se aplica principalmente en un contexto preferencial. En virtud de este, un producto puede conservar su origen, aunque se le incorporen productos de origen distinto o no originario, con la condición de que el valor de tales productos no exceda de un porcentaje determinado sobre el valor del producto final.¹⁷⁶

Los criterios o las metodologías para determinar el origen en los TLC resultan determinantes para el acceso al mercado de los territorios aduaneros que forman parte del TLC; es aquí, en el acceso al mercado donde radica la importancia de las reglas de origen en el contexto preferencial de los TLC, ya que hoy en día:

“Los criterios que se aplican para determinar dónde se ha producido un producto, constituyen una parte esencial de las normas comerciales, ya que hay una serie de políticas que discriminan entre los países exportadores: contingentes, aranceles preferenciales, medidas antidumping, derechos compensatorios, protecciones fitosanitarias, etc., importantes al momento de valorar una mercancía en aduanas.”¹⁷⁷

Por lo cual, podemos afirmar que las reglas de origen en los TLC son la llave maestra que no sólo da acceso de forma preferencial, permitiendo con ello evitar todas las políticas discriminatorias que existen en el contexto de los TLC, sino además, las reglas de origen afectan la competitividad de las empresas que operan dentro del territorio aduanero del TLC.

¹⁷³ Witker, Jorge. *Las reglas de origen*, Op. cit. p 23

¹⁷⁴ *Ibidem*.

¹⁷⁵ *Ibidem*.

¹⁷⁶ *Ibidem*.

¹⁷⁷ Witker, Jorge. *Las reglas de origen*, Op. cit. P 15

"La importancia de las reglas de origen dentro de los flujos comerciales se presenta al afectar tributariamente el ingreso de una mercancía a un territorio aduanero determinado."¹⁷⁸

Resultando de esta manera que, según las condiciones de origen establecidas dentro de los TLC y la dinámica comercial de los países miembros de la misma, dichos criterios pueden incidir en:

1) La orientación de corrientes ó flujos comerciales

"Las importaciones mexicanas del resto del mundo cayeron 66% entre 1994 y 1996, al mismo tiempo que, las importaciones de los Estados Unidos se incrementaron en 47%, algo similar ocurrió en el caso del mercado estadounidense, las importaciones de Asia cayeron mientras las importaciones de ropa y textiles terminados de México como de Canadá se incrementaron mas del 90%."¹⁷⁹

2) En el beneficio de determinados sectores productivos

Las reglas de origen del TLCAN tienen serios efectos de protección en algunos sectores, esta protección cambia los patrones de comercio e inversión de fuentes de bajos a altos costos. En la industria automotriz, los requerimientos de origen del 62.5% de contenido local ha inducido a la industria japonesa (Honda) manufacturera automotriz con plantas en Canadá a producir los componentes en los Estados Unidos en vez de importarlos más baratos de Japón¹⁸⁰

3) En la modificación de las condiciones de competitividad de una empresa

"Las consecuencias de la aplicación de las reglas de origen varían según su finalidad, ya que sistemas arancelarios preferenciales, o identifican el origen de una mercancía sujeta a cuota compensatoria, contingente, cupos u otras restricciones, situando a los productos en hipótesis distintas que inciden directa e indirectamente en la competitividad de la empresa, al impactar el precio de los mismos."¹⁸¹

La cita anterior y los tonos de negrilla en ciertas palabras claves de la penúltima cita nos servirán para ilustrar cómo la competitividad de una empresa, es afectada por la aplicación de las reglas de origen dentro del contexto del TLCAN por medio del incremento de costos en la manufactura de los autos producidos por la armadora japonesa.

El análisis de las reglas de origen en los TLC no estaría completo sino se tocara el tema que esta íntimamente relacionado con las mismas, esto es, los procesos de certificación, control y sanción del origen en los TLC.

En cuanto al proceso de certificación del origen en los TLC, éste se lleva a cabo mediante el uso de los certificados de origen. El certificado de origen es un formulario que cuenta con información básica sobre la mercancía, el código arancelario, cantidad, valor unitario y el criterio de origen que cumple el producto. La información que contiene un certificado de origen puede variar en relación a los requerimientos y formatos de los diferentes TLC.

¹⁷⁸ *Idem* P 5

¹⁷⁹ Collier, Paul. Et. Al. *Op. cit.* p 42

¹⁸⁰ *Idem. Op. cit.* p 76

¹⁸¹ Witker, Jorge. *Las reglas de origen. Op. cit.* p 5

"Dentro del régimen de origen, actualmente se contemplan no tan sólo las reglas de origen, sino también pruebas documentales del origen de una mercancía, tales documentos se denominan "certificados de origen", cuyo empleo ha proliferado también a razón de los acuerdos comerciales, su intención es facilitar la determinación del origen."¹⁸²

A pesar de que la intención del certificado de origen es la de facilitar la determinación del origen, existe la posibilidad de que las autoridades del país importador pudieran tener dudas en cuanto a la autenticidad o exactitud del certificado, por lo cual éstas podrán disparse o confirmarse dentro del marco de cooperación administrativa entre los países en cuestión.

En cuanto a los procedimientos administrativos de control del origen en los TLC podemos decir que:

"Las pruebas documentales del origen requieren de un control, a fin de evitar conductas fraudulentas que permitan atribuir a un producto el origen de un país para así evitar una cuota compensatoria o gozar de las preferencias arancelarias derivadas de un acuerdo comercial."¹⁸³

El control al que se hace referencia en la cita anterior va a ser ejercido por las autoridades u organismos habilitados para tal fin dentro de los estatutos correspondientes en los TLC.

Suponiendo un caso hipotético, el primer paso dentro de un proceso administrativo de control del origen en el contexto de los TLC sería la presentación del certificado de origen de un producto o mercancía validando su origen, el cual, de una posible gama de regulaciones, determinaría la exoneración o aplicación de las mismas por parte de las autoridades aduaneras.

En un segundo paso, si no existen dudas sobre la veracidad y autenticidad del certificado de origen, se procedería conforme a la ley aduanera del país importador para el despacho aduanero del (o los o las) producto(s) o mercancía(s), pero, si por el contrario, existen dudas sobre el certificado de origen lo indicado en estos casos es:

"La comunicación inmediata de la presunta irregularidad a todos los involucrados en los países que intervienen; en un plazo prudencial, breve, para aclaraciones o comprobaciones; y en caso de persistir discrepancias, someter el caso a un órgano competente o en su defecto a procedimientos de solución de controversias."¹⁸⁴

Cabe resaltar que al respecto de estos procedimientos de certificación, control y sanción del origen en los TLC, cada uno cuenta de manera específica con los apartados necesarios para regular tales procedimientos.

Finalmente, en relación con el apartado que tiene que ver con las reglas de origen en los tratados de libre comercio de este trabajo, se puede concluir con la siguiente cita que engloba de manera efectiva el sentir de las reglas de origen.

"Las reglas de origen, constituyen, actualmente, el punto en el cual convergen las figuras del comercio internacional más conflictivas, como son aranceles, medidas antidumping,

¹⁸² *Idem* p 24

¹⁸³ *Idem* p 25

¹⁸⁴ *Idem* p 26

restricciones cuantitativas o tratos preferenciales. Por ello, las reglas de origen se hallan en la base de todas estas figuras, de forma que el análisis del origen del producto constituye un prerequisite para la aplicación de las disposiciones relativas a las formas tradicionales del comercio internacional.¹⁸⁵

3.3 Regulación de las Reglas de Origen en el Comercio Exterior de México.

Para poder entender cómo la Ley de Comercio Exterior (LCE, en adelante) crea el marco en el cual las reglas de origen en nuestro país se desenvuelven, es necesario llevar a cabo una descripción de los elementos que lo componen y de qué manera se interrelacionan cada uno en función del uso y aplicación de las reglas de origen en el comercio exterior de nuestro país.

Antes de llevar a cabo esta descripción es importante recalcar que en la LCE de nuestro país no hay específicamente una diferenciación entre el uso y aplicación de las reglas de origen preferenciales y las no preferenciales.

Esta diferenciación es de carácter vital para los fines de este trabajo, ya que como sabemos el interés sobre las reglas de origen preferenciales es el que marca nuestra búsqueda de información.

Así como es importante recalcar tal situación, también es importante aclarar que esto no significa que no se toque el tema de las reglas de origen no preferenciales en México en este trabajo, por el contrario, esto quiere decir que en lo que respecta a las reglas de origen no preferenciales en México sí se desarrollará el tema pero de forma complementaria y paralela al tema de las reglas de origen preferenciales.

Para poder llevar a cabo una diferenciación básica entre las reglas de origen preferenciales y no preferenciales nos referiremos al artículo 9 de la LCE en donde el primer párrafo dice así:

"El origen de las mercancías se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto establezcan."

En base a este segmento de uso y aplicación de las reglas de origen en el comercio exterior de nuestro país, determinaremos que las reglas de origen utilizadas en los segmentos siguientes tienen un carácter no preferencial: Marcado de País de Origen, Aplicación de Cuotas Compensatorias, Cupos y Otras Medidas que al efecto establezcan, restando el segmento del uso y aplicación de las reglas de origen con fines preferenciales.

De esta forma podemos distinguir básicamente dos ámbitos de uso y aplicación de las reglas de origen, dependiendo del carácter preferencial y no preferencial en el comercio exterior de nuestro país.

Lo que sí existe en la LCE es un criterio para determinar quién tiene la facultad de establecer el origen de las mercancías dependiendo su ámbito de aplicación, el cual dice así:

¹⁸⁵ Navarro, Varona, Ederne. *Las reglas de origen para las mercancías y servicios en la CE, EE.UU. y el GATT*, Civitas, Madrid, España. 1995, p 36. en: Wtker Jorge. *Op. cit.* p 15

"El origen de las mercancías se determinará conforme a las reglas que establezca la Secretaría de Economía (reglas de origen no preferenciales) o, en su caso, para los efectos que así determinen, conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte (reglas de origen preferenciales)"

Una vez hecha esta importante aseveración pasaremos a realizar la descripción de los elementos del marco regulatorio de las reglas de origen tanto preferenciales como no preferenciales y su relación entre cada uno.

La Ley de Comercio Exterior de México tiene 5 objetivos esenciales, los cuales son los siguientes:

- 1) Regular y promover el comercio exterior
- 2) Incrementar la competitividad de la economía nacional
- 3) Propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país
- 4) Integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional
- 5) Contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Para la aplicación e interpretación de estas disposiciones, la ley determina que el Ejecutivo Federal por medio de la Secretaría de Economía se va a encargar de realizar las disposiciones anteriormente citadas, para lo cual la ley otorga las siguientes:

Facultades del Ejecutivo Federal

- 1) Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el diario oficial de la federación, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos.
- 2) Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el diario oficial de la federación, de conformidad con el artículo 131 de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos
- 3) Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Economía o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente, y publicados en el diario oficial de la federación
- 4) Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente y publicados en el diario oficial de la federación
- 5) Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría de Economía, sin perjuicio de las facultades que correspondan a otras dependencias del ejecutivo federal
- 6) Coordinar, a través de la Secretaría de Economía, la participación de las dependencias y entidades de la administración pública federal y de los gobiernos de los estados en las actividades de promoción del comercio exterior, así como concertar acciones en la materia con el sector privado.

Asimismo, la Ley faculta a la Secretaría de Economía para:

- 1) Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias
- 2) Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, así como proponer al Ejecutivo Federal las medidas que resulten de dichas investigaciones
- 3) Estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías
- 4) Establecer las reglas de origen
- 5) Otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación.
- 6) Establecer los requisitos de marcado de país de origen
- 7) Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones
- 8) Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda
- 9) Coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes
- 10) Expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte
- 11) Establecer mecanismos de promoción de las exportaciones
- 12) Las demás que le encomiende expresamente las leyes y los reglamentos

Por otro lado en el capítulo III de la LCE se contemplan las dos comisiones auxiliares para la aplicación y regulación de las disposiciones contempladas dentro de la ley. Estas comisiones son:

- 1) La Comisión de Comercio Exterior
- 2) La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (en adelante, COMPEX)

De acuerdo al artículo 6 de la citada ley la CCE será órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en relación con las materias a que se refiere las fracciones 1 a 5 del artículo 4 de esta ley (facultades del Ejecutivo Federal). Esta comisión estará encargada de emitir opinión en los asuntos de comercio exterior de conformidad a lo establecido en la LCE.

La CCE revisará periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior que se encuentren vigentes, a fin de recomendar las modificaciones a que haya lugar, además podrá celebrar audiencias públicas con los interesados.

Por su parte, y de acuerdo al artículo 7 de la LCE la COMPEX auxiliará al Ejecutivo Federal en relación a la facultad a que se refiere la fracción 6 del artículo 4 (facultades del Ejecutivo Federal). Esta comisión estará encargada de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios.

Para concluir en lo referente a las comisiones auxiliares, el artículo 8 de la LCE cita que, la Presidencia y el Secretariado Técnico de ambas comisiones estarán a cargo de la Secretaría de Economía. El Ejecutivo Federal determinará las dependencias, entidades y organismos que integrarán cada comisión y reglamentará su funcionamiento.

En lo referente a la estructura de la Comisión de Comercio Exterior el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (en adelante, RLCE) la compone de la siguiente manera:

"La comisión estará integrada por representantes de cada una de las siguientes dependencias y organismos "

- 1) Secretaría de Relaciones Exteriores
- 2) Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- 3) Secretaría de Desarrollo Social
- 4) Secretaría de Economía
- 5) Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos
- 6) Secretaría de Salud
- 7) Banco de México
- 8) Comisión Federal de Competencia

Quando la Comisión de Comercio Exterior deba tratar asuntos de comercio exterior que involucren a un sector específico, podrá invitarse a representantes de otras dependencias o entidades de la Administración Pública Federal y Estatal.

De acuerdo al artículo 3 del RLCE, la comisión funcionará a dos niveles jerárquicos, el de Subsecretarios o equivalentes y el de Directores Generales o equivalentes.

En las sesiones de subsecretarios se analizarán, definirán y propondrán lineamientos de carácter general y medidas específicas en materia de comercio exterior, además se resolverán aquellos asuntos que le sean sometidos por acuerdo tomado en la comisión a nivel de directores generales.

A nivel de directores generales serán analizadas las medidas específicas que correspondan conforme a los lineamientos establecidos a nivel de subsecretarios, así como las propuestas que se considere pertinente elevar a la comisión a nivel de subsecretarios.

El artículo 4 del RLCE define quiénes participaran en la comisión a nivel de subsecretarios resultando lo siguiente:

- 1) Por la Secretaría de Economía, el Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales, quien la presidirá, el Subsecretario de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, el Subsecretario de Industria y el Subsecretario de Comercio Interior. El presidente de la comisión a este nivel será suplido en sus ausencias por los otros Subsecretarios de la Secretaría de Economía en el orden indicado en esta fracción
- 2) Por las demás secretarías y entidades a que se refiere el artículo 2 de este reglamento, el subsecretario o equivalente designado por la dependencia u organismo correspondiente.

Por su parte, el artículo 5 del RLCE define quiénes participaran en la comisión a nivel de directores generales resultando lo siguiente:

- 2) Por la Secretaría de Economía, el Director General de Política de Negociaciones Comerciales Internacionales, quien la presidirá, y un representante con cargo de director general de la Subsecretaría de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, de la Subsecretaría de Industria y de la Subsecretaría de Comercio Interior. El presidente de la comisión a este nivel será suplido en sus ausencias por los otros directores generales de la Secretaría de Economía en el orden indicado en esta fracción.
- 3) Por las demás secretarías u organismos a que se refiere el artículo 2 de este reglamento, un representante con cargo de director general o equivalente designado por la dependencia u organismo correspondiente.

En lo que respecta a las funciones a desempeñar por parte de la CCE, el artículo 9 del RLCE dice lo siguiente al respecto: Para los efectos del artículo 6 de la LCE, la comisión tendrá a su cargo emitir opinión sobre la conveniencia de adoptar las siguientes medidas, previamente a su expedición y durante su vigencia;

- 1) El establecimiento, aumento, disminución o eliminación de aranceles o preferencias arancelarias a la exportación o importación de mercancías.
- 2) El establecimiento, modificación o eliminación de prohibiciones a la exportación o importación de mercancías.
- 3) El establecimiento, modificación o eliminación de medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación o importación de mercancías, así como de los procedimientos para su expedición.
- 4) El establecimiento, modificación o eliminación de medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras procedentes del y destinadas al exterior.
- 5) Los procedimientos de asignación de cupos de exportación o importación
- 6) El establecimiento, modificación o eliminación de reglas de origen
- 7) La exigencia del cumplimiento de las normas oficiales mexicanas por las autoridades aduaneras en el punto de entrada de la mercancía al país.
- 8) El establecimiento de medidas de regulación y restricción no arancelarias de emergencia establecidas conforme lo previsto en el artículo 19 de la ley.
- 9) El establecimiento de medidas de salvaguarda
- 10) El establecimiento de medidas en materia aduanera que afecten el comercio exterior
- 11) El establecimiento de medidas de simplificación y eficiencia administrativa en materia de comercio exterior
- 12) El establecimiento de otras medidas administrativas de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que tenga como propósito regular, restringir el comercio exterior del país y la circulación o tránsito de mercancías extranjeras.
- 13) Los proyectos de resolución final en investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de determinación de cuotas compensatorias.
- 14) Los proyectos de resolución en los que la Secretaría de Economía, aceptando el compromiso de exportadores o gobiernos extranjeros, suspenda o termine una investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

La CCE revisará periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior que se encuentren vigentes, tales como permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones de origen y cuotas compensatorias, a fin de recomendar las modificaciones a que haya lugar. Así mismo, le corresponderá ejercer las demás funciones que le confieran la ley, el RLCE y otras disposiciones legales y reglamentarias aplicables.

En lo que respecta a la estructura y las funciones de la COMPEX no se describirán de la forma en que se realizó con la CCE, esto debido a la consideración de que tanto la estructura como las funciones de la misma no tienen la misma injerencia e importancia en la regulación de las reglas de origen en el comercio exterior de nuestro país, caso contrario el de la CCE.

Para cerrar el marco regulatorio de las reglas de origen en nuestro país debemos recordar que el artículo 11 de la LCE dice así:

En la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de origen, el importador deberá comprobar su origen en el tiempo y la forma establecidos en los ordenamientos aplicables. Corresponderá a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

En lo que respecta a las funciones de vigilar y verificar que le confiere la LCE a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (en adelante, SHCP) son llevadas a cabo mediante la aplicación del artículo 36 y 59 de la Ley Aduanera (en adelante, LA) en lo que corresponde a las reglas de origen y los documentos que se deben acompañar a los pedimentos de importación y exportación el artículo 36 dice así:

"Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la SHCP. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de estas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento se deberá acompañar de 1.- En la importación: a) La.....b) El.....c) Los.....d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables. (Ver LA 59 II; LCE 17, 20; RLA 58 VI)"

En lo que corresponde a las reglas de origen y las obligaciones de los importadores el artículo 59 de la Ley Aduanera dice así:

"Quienes importen mercancías deberán cumplir, sin perjuicio de las demás obligaciones prevista por esta ley, con las siguientes; 1. Llevar... 2. Obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia, para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan conforme a la LCE y tratados internacionales de los que México sea parte, y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando estas lo requieran. (Ver LA 162-VII d); RLA 70; LCE 9, 11,66.)"

Este es el marco y los organismos que se encargan de regular el uso y aplicación de las reglas de origen en el Comercio Exterior de México.

CONCLUSIONES

El fin de la segunda guerra mundial en 1945 marcó un parteaguas en la historia económica, política y social de la humanidad en el mundo. Dentro de este contexto histórico, la gestación y el desarrollo del sistema multilateral de comercio sustentado en el GATT, fue negociado, diseñado y permeado de acuerdo a los intereses económicos y políticos de los actores principales de la época.

En este comienzo nuevo, la reconstrucción durante la posguerra fue el tema principal en la agenda de los Estados Unidos y sus socios de Europa Occidental; de ahí que se emprendieran paralelamente y de manera interconectada, la reconstrucción de la infraestructura productiva de las principales economías europeas y la reconstrucción de las instituciones económicas, políticas y sociales de carácter internacional.

Esto sucedió con la idea de consolidar el proyecto de expansión capitalista en aras de una economía internacional abierta liderada por los Estados Unidos. Este proyecto de reconstrucción tuvo que enfrentar y sortear los obstáculos que le presentó el intrincado sistema bilateral que regía los intercambios comerciales entre los principales mercados internacionales y, además, partir de una base productiva europea con un grado de destrucción alto.

Por otro lado, este proyecto también recibió varios ataques por parte de grupos que solapaban y promovían tendencias autárquicas tanto en los Estados Unidos como en la Gran Bretaña. Cabe decir que estos grupos, presionaron a sus respectivos gobiernos para que cerraran a toda costa sus economías para protegerse de los factores externos de la economía internacional, así mismo, se encargaron de confrontar durante todo el proceso del desarrollo del sistema multilateral de comercio (sustentado en la visión de una economía abierta o multilateral), con la visión del llamado capitalismo nacional o planeación económica nacional.

Es en este entorno de confrontación que la alianza bélica de la Segunda Guerra Mundial comenzó a socavarse, principalmente entre las hegemonías surgidas del movimiento bélico, entiéndase: Estados Unidos y la Unión Soviética, dando pauta a la génesis de la Guerra Fría. Resultando de esta manera, la necesidad de una alianza nueva, la cual surge y toma forma en la posguerra entre los Estados Unidos y sus principales socios de Europa Occidental con un carácter o tendencia capitalista.

Después del rompimiento de la alianza bélica que triunfó en la Segunda Guerra Mundial, la bandera que tomaría de ahora en adelante la alianza capitalista sería la de impulsar el libre cambio en las relaciones comerciales, y uno de sus principales objetivos fue el abocarse a abatir el sistema bilateral de comercio. Este objetivo se logró por medio de la coerción financiera y la negociación comercial entre las naciones más importantes del momento; una vez logrado este objetivo, se buscó alcanzar la libre convertibilidad de las principales monedas.

De esta forma, el desarrollo del sistema multilateral de comercio siguió avanzando, así como también los procesos paralelos de reconstrucción económica europea y de las instituciones de carácter internacional, necesarios éstos, para la ola nueva de expansión capitalista en la era de la posguerra.

Uno de los hechos de mayor trascendencia y tal vez el de mayor importancia económica comercial en la posguerra a la luz del desarrollo del sistema multilateral de comercio sustentado en el GATT, fue la implementación de los preceptos liberales contenidos en la carta de colaboración monetaria internacional (Bretton Woods) y en la carta para el comercio internacional (la Habana), los cuales vinieron a generar el impulso final hacia la cimentación del camino de las relaciones comerciales del libre cambio en la economía internacional.

Resultando de la implementación de estos preceptos de Bretton Woods en 1944, dos de los bastiones económicos del proceso nuevo de expansión capitalista; el Fondo Monetario Internacional y el Banco de Reconstrucción y Fomento, con el objetivo respectivamente particular de: reconstruir el sistema internacional de intercambios y pagos, y facilitar recursos crediticios para atender a la reconstrucción.

Posterior al surgimiento del FMI y del BIRF se redactó del 25 de abril al 26 de junio de 1945 la Carta de San Francisco, la cual entró en vigor el día 24 de octubre de 1945, al ser depositadas las ratificaciones de los cinco grandes (China, Estados Unidos, Francia, Reino Unido y la URSS) dando como resultado la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Este hecho fue trascendental en la consecución de la estrategia global de reconstruir el sistema internacional a partir de la oportunidad que se presentó al término de la conflagración bélica, ya que, los postulados de esta carta y el organismo que de ella emanó (ONU) fueron desde ese momento la columna vertebral del sistema internacional de la posguerra. Cabe resaltar, que esta columna vertebral permitió afianzar el ciclo nuevo de expansión capitalista al desempeñarse también como el crisol por el cual se diluyeron los problemas que surgieron de índole internacional entre las diferentes naciones del mundo y evitando así una conflagración bélica nueva.

Como reiteradamente se ha venido expresando, de manera casi simultánea a la creación de los organismos financieros y de la ONU, se negociaron los preceptos de la Carta de la Habana, entre los Estados Unidos y la Gran Bretaña, ya que estos dos países representaron el auge y decadencia hegemónica respectivamente de una era.

Estas negociaciones que se desarrollaron en la Habana Cuba del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, tuvieron de preámbulo la propuesta de los Estados Unidos, la cual fue denominada como "Proposiciones para una expansión del comercio mundial y la ocupación." Esta propuesta, también conocida como el "Plan Clayton," (el cual versaba esencialmente sobre la multilateralización del comercio), fue reformada por el comité preparatorio de la Conferencia de la Habana en las respectivas reuniones celebradas en Londres (1946), Lake Success (1947) y Ginebra (1947).

El resultado del trabajo del comité preparatorio en estas reuniones y principalmente en la reunión de Ginebra de 1947 presentó como resultado final, de un lado, la creación del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y por el otro, el proyecto de la carta del comercio internacional a discutirse en la Habana en la fecha programada.

Estos acontecimientos de Ginebra tuvieron un peso determinante en la evolución del desarrollo del sistema multilateral de comercio de la posguerra, principalmente, la firma del acuerdo que le dio vida al GATT, ya que este acontecimiento, declinó la suerte de la Conferencia de la Habana y de los postulados contenidos en la carta que de ella emanaron.

Los postulados contenidos en la Carta de la Habana fueron abandonados a su suerte por el principal promotor, los Estados Unidos; esto se debió a una combinación de factores coyunturales que se hicieron presentes en los momentos en que se terminó la redacción final de la Carta de la Habana en 1948.

El principal factor coyuntural, como ya se ha dicho anteriormente, fue la firma y entrada en vigor de forma provisional del GATT antes de la aprobación y de la posible ratificación de la Carta de la Habana; este hecho le permitió a los integrantes de la alianza posbélica comenzar a negociar de manera multilateral las reducciones de las barreras arancelarias existentes entre los principales países comerciales de la época.

Por ello, uno de los postulados de la Carta de la Habana se logró sin la necesidad de aprobar todo el paquete que incluía la mencionada carta, el cual se consideró no muy apropiado para los intereses de la potencia hegemónica capitalista (los Estados Unidos). Dentro de los postulados de la carta, resalta la creación de la Organización Internacional de Comercio que sería la base del sistema comercial nuevo de la posguerra. Este organismo no llegó a ver la luz al no ser ratificada la Carta de la Habana.

Por su parte, los Estados Unidos, de acuerdo con los planteamientos hechos en el presente trabajo, no ratificaron la carta debido al recelo y la suspicacia de que un foro como el que se planteaba crear en la carta, donde se contemplaba la participación de los países comunistas, podría haber sido una traba para la política de expansión de los intereses norteamericanos en el mundo, esto por el rompimiento de la alianza entre los Estados Unidos y la Unión Soviética y el desarrollo de la génesis de la Guerra Fría que dividió al mundo de forma bipolar.

Por otro lado, las condiciones que imperaron en el congreso norteamericano fue otro de los factores coyunturales que sobresalieron en aquel entorno de la posguerra que determinó la suerte del proyecto y de los postulados de la Carta de la Habana. Aquel congreso, estaba formado en esos momentos por una mayoría republicana contraria a la corriente demócrata que representaba en aquel entonces el presidente Truman; esta mayoría republicana no estuvo dispuesta a ratificar la Carta de la Habana.

Ante esta situación, el presidente Truman optó por ocupar la vieja Ley de Acuerdos Recíprocos de 1934, la cual había sido prorrogada por tres años más en 1945, permitiendo a los Estados Unidos participar en las negociaciones paralelas de las reducciones de las barreras arancelarias del comité preparatorio en la reunión de Ginebra de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo en 1947.

Logrando de esta manera, evitar la confrontación en el congreso norteamericano y avanzar en la reactivación económica de Europa a través del inicio del proceso de la eliminación de las barreras arancelarias existentes; esto con la idea de mantener el ritmo de crecimiento que se había logrado gracias al periodo bélico que recientemente había terminado.

Una vez creado el GATT en 1947 y puesto en marcha a comienzos de 1948, el proceso de ratificación de la Carta de la Habana y los preceptos que de ella emanan, perdieron el sentido y trascendencia para las principales naciones comerciales de la época. El GATT desempeñaría las funciones de la contemplada Organización Internacional de Comercio de la carta pero sin tantas atribuciones y condiciones contraproducentes para la naciente alianza capitalista.

Fue entonces a partir de 1948 que, se contó con los elementos necesarios para la reactivación económica internacional, por un lado, los preceptos liberales de Bretton Woods tomaron forma en el área financiera internacional tanto en el FMI como en el BIRF. Por el otro lado, la ONU comenzó a tomar una posición rectora en los asuntos de interés en materia de política, economía y cuestiones sociales de carácter internacional y cerrando el círculo virtuoso en el área comercial el GATT, el cual, a través de su primera ronda de negociación con un carácter multilateral, logró las primeras reducciones de las barreras arancelarias imperantes en la economía internacional y tal vez, más importante que las propias reducciones arancelarias, creó la base comercial de la posguerra por medio de sus 33 artículos originarios. (38 en total con la anexión de la parte IV del GATT)

Estos 33 artículos a partir de esta fecha regularon las relaciones comerciales multilaterales entre las partes contratantes del acuerdo, el cual a través del tiempo se expandió a un gran número de naciones del mundo, logrando con ello la consolidación de los preceptos del libre cambio en las relaciones económicas internacionales.

Los preceptos liberales de comercio del GATT se plasmaron y tomaron forma en la redacción de principios tales como la cláusula de la nación más favorecida, la no discriminación y el trato igualitario en materia de comercio internacional, los cuales buscaron que la ubicación de las industrias, así como su producción de bienes, se determinaran por las ventajas comparativas de las naciones.

Este interés, en que la ventaja comparativa de las naciones determinara la ubicación y la producción de los bienes, reflejaba la ventaja que tenía los Estados Unidos en relación a las demás naciones en la posguerra, ya que su planta productiva tenía una inmejorable situación, la cual no había sufrido el grado de destrucción que tenía la europea y mucho menos tenía el atraso industrial de las economías latinoamericanas y del resto del mundo, con lo cual, no existió en esos momentos algún rival que le pudiera disputar su preponderancia en los asuntos de la economía internacional.

Una vez sepultado el proyecto comercial de la Carta de la Habana y la entrada en vigor del código comercial del GATT en 1948, (el cual cabe hacer notar se apoyó en las demás instituciones internacionales creadas para su óptimo desarrollo), el ciclo nuevo de reactivación y expansión capitalista comenzó a tomar forma gracias a las condiciones estructurales que se crearon por la alianza capitalista y las condiciones coyunturales favorables que existieron en ese momento.

Por lo cual, la combinación de las condiciones estructurales y coyunturales generaron un periodo expansivo en la economía internacional desde comienzos de la posguerra hasta comienzos de los setentas; este periodo expansivo se logró gracias a la labor dinámica dentro del GATT para liberalizar los intercambios comerciales entre las partes integrantes del acuerdo a través de la eliminación gradual de las barreras arancelarias que imperaron en esos momentos.

De la misma manera, la labor del GATT hubiera sido insuficiente sin la aportación de los resultados del Plan Marshall en materia de la restauración del multilateralismo, la estabilidad de precios y la recuperación de la producción en Europa, sin dejar de lado el trascendental apoyo y fuerza de los recursos de infraestructura, humanos, económicos y militares brindados por los Estados Unidos durante este inicio del periodo expansivo.

Bajo este contexto, durante los 33 años que abarcó el periodo de auge de la liberalización comercial de la posguerra, se desarrolló un fuerte vínculo económico-comercial entre las diferentes y muy variadas economías del mundo; a este vínculo se le denominó como la Interdependencia Económica.

Esta se creó por medio de la rápida expansión del comercio exterior la cual contribuyó al crecimiento económico de los países desarrollados. A su vez el crecimiento que se experimentó en los países desarrollados se transmitió a los países en desarrollo por medio de las sinergias del comercio, al mismo tiempo que las importaciones de los países en desarrollo constituyeron un mercado importante para las exportaciones de las manufacturas de los países desarrollados, con lo cual, queda claro y de manifiesto, la relación de la interdependencia económica de las naciones en el mundo.

La interdependencia económica sirvió como marco de referencia para el surgimiento del nuevo proteccionismo o neoproteccionismo comercial en los setentas, el cual recordando, se compone esencialmente en la erección de barreras no arancelarias. Esta tendencia comercial de los setentas vino a revolucionar el enfoque del proteccionismo en la economía internacional, ya que anteriormente el proteccionismo se basó primordialmente en la erección de barreras arancelarias.

El neoproteccionismo de los setentas surgió principalmente en las economías desarrolladas como respuesta al cambio que sufrieron las condiciones coyunturales y estructurales de comienzos de la posguerra, la nueva realidad coyuntural en la que se desenvolvían sus economías y las condiciones estructurales de las mismas ya no eran tan competitivas y favorables para el desarrollo y en algunos casos el sustento de sus economías en el entorno de la interdependencia económica, por el contrario, este cambio, significó una oportunidad de desarrollo que los países de reciente industrialización y otros países como el Japón supieron aprovechar, mejorando su participación y posición en la economía internacional.

Además, el surgimiento del neoproteccionismo fue el reflejo de la pérdida de la ventaja comparativa de las economías occidentales por parte de las economías de reciente industrialización como Corea, Singapur, Honk Kong, Brasil, etc. Esta pérdida se plasmó en un primer plano en la saturación de los mercados europeo y norteamericano de manufacturas por parte de los países de reciente industrialización, los cuales anteriormente eran controlados por las economías occidentales, para luego ser dominados no sólo los mercados internos de las manufacturas, sino además los tradicionales mercados de exportación de las manufacturas europeas y norteamericanas por las manufacturas de los países de reciente industrialización y Japón.

Este cambio en la ventaja comparativa obligó a los países desarrollados a protegerse por medio de la erección de barreras no arancelarias a las exportaciones provenientes de sus principales competidores en materia de manufacturas. Estas barreras no arancelarias ocuparon un rol secundario en el anterior entorno proteccionista de la posguerra y no acaparaban tanta atención como las que tenían las barreras arancelarias.

Después del auge de la liberalización a comienzos de los setentas, esta situación cambió, los reflectores del comercio internacional se enfocaron en el neoproteccionismo rampante de mediados de los setentas y su evolución en los ochentas en la economía internacional, esto como consecuencia principalmente de la postergación por parte de las economías occidentales de los ajustes estructurales que de acuerdo a la realidad de los ochentas de la ventaja comparativa, se debían efectuar.

Nuevamente en los ochentas el GATT enfrenta una realidad económica internacional muy compleja, el regreso del proteccionismo a la escena económica internacional viene a ponerle fin a un exitoso periodo de liberalización comercial que permitió el crecimiento económico de las economías más desarrolladas y su respectiva sinergia a los países de menor desarrollo por medio del incremento de sus respectivos flujos comerciales.

La complejidad en la realidad económica internacional que enfrentó el GATT a mediados de los ochentas consistió en varios hechos, de los cuales sobresalen por ejemplo, los cambios que ocasionó en la escena internacional la pérdida por parte de los Estados Unidos de la hegemonía económica.

Este suceso se plasmó en la pérdida del dinamismo comercial alcanzado en el periodo de la posguerra por medio del empuje y fuerza del músculo comercial norteamericano, así como en la disminución del poder coercitivo en las negociaciones al interior del GATT, resultando de esta manera, la incapacidad por parte de este país para obligar a ceder de la forma que con anterioridad lo había hecho a los demás países integrantes del acuerdo en el avance y resolución de los temas de su interés.

Pero lo que uno pierde otro lo gana, tal fue el caso de la Unión Europea, que a través de las rondas de negociación desarrolló y fortaleció su proyecto con el fin de competir de forma mejor en la economía internacional a la par de sus dos principales rivales, los Estados Unidos y Japón.

De forma paralela al resurgimiento de Europa como potencia económica, el tema de la competitividad de los países de reciente industrialización y Japón a mediados de los ochentas vino a complicar más el entorno en la escena internacional, tanto los NIC's como Japón, alcanzaron niveles de crecimiento económico (sustentado éste en el avance tecnológico rápidamente aplicado en la producción de las manufacturas), que les permitió expandir sus operaciones comerciales a lo largo y ancho del planeta y romper el monopolio occidental en materia industrial. Este crecimiento se basó en una orientación de su política económica hacia el exterior o en la exportación de sus manufacturas.

La implementación de este tipo de políticas por parte de los NIC's y Japón en sus respectivos entornos incrementó la disputa por los mercados internacionales de las manufacturas entre los Estados Unidos y la Unión Europea, los cuales, a mediados de los ochentas, registraron un incremento significativo de exportadores de manufacturas, al mismo tiempo que el volumen del comercio mundial estaba declinando y los mercados mundiales estaban cerrándose, dando como resultado, un endurecimiento de sus respectivas políticas comerciales en relación a las importaciones provenientes del Asia Pacífico.

Por si no fuera suficiente la complejidad que causaron estos fenómenos y sus repercusiones en la economía internacional a mediados de los ochentas, la situación se agravó de manera continua con el devenir de hechos tales como el cambio de las condiciones operativas del GATT, el cual para esas fechas, presentaba un incremento de sus partes integrantes significativo (más de 100 partes integrantes del acuerdo en comparación a las 23 iniciales). Este incremento de sus partes integrantes vino a sumar temas y problemáticas que la infraestructura del GATT no pudo superar de manera eficiente.

A la par del incremento de las partes contratantes del acuerdo y de su incapacidad para resolver las problemáticas particulares de todos sus miembros, las condiciones coyunturales de la crisis energética y financiera, y su concreción en la recesión mundial incrementaron la presión al interior del GATT para la búsqueda de soluciones al trabuco económico que se formó en la escena internacional de mediados de los ochentas.

Ante este panorama comercial problemático de los ochentas, se convocó la octava ronda de negociaciones del GATT que se celebró en Punta del Este Uruguay; esta ronda se llevó a cabo con la intención de las partes integrantes de poder afrontar la problemática anteriormente descrita de la economía internacional y sus principales actores.

A diferencia de las demás rondas de negociación con excepción de la primera, esta octava ronda tuvo matices muy particulares que le dieron un significado especial, esta significación especial fue debido por ejemplo, al grado de evolución que alcanzó la estructura productiva de la economía internacional en relación a las condiciones iniciales de la posguerra, así como el drástico cambio en las condiciones coyunturales en las que se llevó a cabo la Ronda Uruguay.

Estos matices estructurales como coyunturales toman forma y peso en el proceso que se desarrolló a partir de y durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, el realineamiento o transformación del sistema multilateral de comercio que surgió de la posguerra.

Aquella alianza capitalista que impulsó la creación de la infraestructura institucional de la posguerra con un carácter multilateral, a mediados de los ochentas, entró en una crisis sin precedentes, la cual se nutrió del caldo de cultivo que generaron las diferencias comerciales existentes entre sus destacados miembros, dadas éstas por los resultados y balances económicos obtenidos por los principales actores a través del periodo de la liberalización comercial de la posguerra.

De esta manera, la Ronda Uruguay se desarrolló en una coyuntura no propicia para lograr la reversión de las tendencias contrarias al multilateralismo y a los principios esenciales del GATT de la posguerra; estas tendencias lograron fortalecerse gracias al cause que tomaron los acontecimientos comerciales en los tres centros de poder que se formaron a la luz de la pérdida de la hegemonía en materia económica por parte de los estadounidenses.

A pesar de esta incapacidad del GATT para revertir estas tendencias en el comercio internacional, varios fueron los logros alcanzados durante esta ronda de negociaciones; dentro de los más destacados están, por ejemplo, las reducciones que se negociaron en materia arancelaria en sectores como el farmacéutico, equipos de construcción, equipo médico, equipo agrícola, acero, cerveza, madera, papel, juguetes y muebles, por nombrar algunos.

Los acuerdos en materia de subsidios internos a la producción agrícola y subsidios a la exportación, y en el sector textil, resaltan la eliminación del acuerdo multifibras, además, se logró la inclusión de temas nuevos que tienen una gran ingerencia en las perspectivas de desarrollo económico de los países industrializados como lo son, el acuerdo general sobre comercio de servicios (GATS), la propiedad intelectual (TRIPs), y de inversión extranjera (TRIMs).

No podríamos dejar de nombrar en este orden de ideas, el cambio de estafeta que se logró en esta ronda entre el GATT y la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este organismo fue creado con la intención de continuar la labor que había venido desarrollando el GATT desde la posguerra hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, fecha en la cual, el GATT cedería la estafeta.

El término de las negociaciones de la Ronda Uruguay tuvo como principal significado el fracaso del GATT para mantener el ciclo de expansión económica basado en la cooperación y liberalización comercial de los principios multilaterales del organismo. Este fracaso repercutió en el equilibrio de la alianza capitalista surgida de la posguerra, la cual entró en una crisis que desembocó en el surgimiento de un nuevo orden económico internacional durante los ochentas.

Este nuevo orden económico, en comparación al de la posguerra, se cimentó en tres centros de poder, por un lado, los Estados Unidos, en un segundo plano la Unión Europea y finalmente Japón; estos centros de poder del nuevo orden económico internacional vinieron a consolidar el revés que sufrió el multilateralismo y los principios del GATT a través del impulso de las tendencias nuevas del regionalismo en la escena económica internacional.

La consolidación de estas tendencias a lo largo de la economía internacional vinieron a determinar los causas por los cuales de ahora en adelante se transitaría en materia de comercio internacional y a erosionar los vestigios que aún existían de la corriente multilateral en los centros de poder del nuevo orden económico, a pesar de los esfuerzos que emprendió la OMC a partir de su creación al término de la Ronda Uruguay en 1994, que buscó minimizar los estímulos para el desarrollo de la ola nueva del regionalismo sin éxito.

Pero por paradójico que se piense, estas tendencias regionales de comercio se desarrollaron gracias a la institucionalidad de las excepciones a los principios rectores del GATT, en este caso, las excepciones a las que hace mención el artículo XXIV del mismo organismo.

Estas tendencias que contradicen el espíritu multilateral del GATT, fueron solapadas en sus comienzos por considerar que perderían vigencia e importancia con el devenir de la liberalización comercial de la posguerra (esto en relación a las preferencias existentes entre algunas potencias y sus colonias), sin embargo, esto no sucedió así, sino por el contrario tomaron una fuerza con el devenir de los cambios estructurales y coyunturales, la cual tomó forma a través de la segunda ola de regionalismos comerciales; esta segunda ola, encontró condiciones propicias y favorables para su desarrollo dentro de los centros de poder del nuevo orden económico internacional de mediados de los ochentas.

Esto debido a la posibilidad y facilidades que otorgó el abordar bajo esta dinámica regional los nuevos temas que habían surgido en las décadas de los setentas y ochentas, ya que las cualidades de los mismos hacían imposible, sino un sueño, abordarlos bajo los términos clásicos del GATT, esto también, a causa de los cambios estructurales y coyunturales antes mencionados.

Esta tendencia se consolidó en los noventas al sentar un precedente histórico en los registros del GATT/OMC de los reportes que daban fe del aumento de la creación de áreas de libre comercio y uniones aduaneras entre las partes contratantes del acuerdo. Bastará con citar el reporte de las notificaciones presentadas al GATT/OMC hasta el 24 de enero del 2003 para corroborar tal situación, en donde podemos apreciar además que existen un total de 179 nuevos acuerdos comerciales regionales, de los cuales se desglosa lo siguiente, 135 están bajo las dos modalidades del artículo XXIV (122 ALC, 13 UA), 19 bajo la Cláusula de Habilitación y 25 bajo GATS Art. V.

Como un dato que causa bastante interés y resalta dentro de esta dinámica regional comercial, tenemos la preponderancia de las áreas de libre comercio sobre las uniones aduaneras. Estas dos modalidades se situaron a lo largo y ancho del planeta, destacando regiones como la de Europa Occidental, Norteamérica, Sudamérica, Europa Central, y en menor grado África y Asia Pacífico. Fueron varios los efectos que causaron en el sistema multilateral de comercio, tanto la

primera, como la segunda ola de regionalismos, entre ellos los efectos que ocasionó la segunda ola de regionalismos en las décadas de los ochentas y noventas; esto debido a la consideración de que fue mayor el impacto y repercusión que tuvo, por ejemplo, la concreción en 1986 del mercado único europeo al momento de la crisis del multilateralismo al concluir la Ronda Uruguay en 1994, que la firma de los acuerdos por medio de los cuales se crearon la AELC Y la ALALC en las primeras décadas de vida del GATT.

Estos efectos, refiriéndose principalmente al desarrollo de las ALC, se pueden clasificar de dos maneras; económicos y políticos. Económicamente hablando, el efecto que más sobresale del incremento de las ALC, es el cambio que ocasionan en los flujos de comercio entre los miembros y no miembros del acuerdo comercial (creación y desviación del comercio), esto gracias a la protección que se obtiene por medio de la aplicación de reglas de origen, las cuales pueden ocasionar la pérdida de eficiencia económica, la cual contraviene a los principios que rigen la libertad comercial que sustenta el GATT/OMC.

Políticamente hablando, los grupos de poder que se forman o se consolidan al interior del acuerdo comercial, representan el obstáculo más grande para lograr avanzar hacia una futura liberalización de carácter multilateral a través de rondas de negociación auspiciadas por el GATT/OMC, esto gracias al cabildeo político de estos grupos por defender sus intereses ante sus respectivos gobiernos.

A la luz de estos acontecimientos, en los noventas, lejos quedó aquella idea de que la aplicación del artículo XXIV sería con fines complementarios a la liberalización multilateral de las rondas de negociación del GATT/OMC, por el contrario, el uso del citado artículo representa la mayor sino la más importante vía de negociación comercial de los noventas y comienzos del 2000. Esto a causa de la problemática que representa avanzar o llegar a acuerdos multilaterales satisfactorios y mutuamente ventajosos entre los países miembros de la hoy inmadura OMC. De ahí que los resultados obtenidos de manera bilateral entre los diferentes países sigan y seguirán fomentando el incremento de este tipo de acuerdos comerciales regionales en la escena económica internacional de nuestros días.

Esta situación continuará vigente hasta que los intereses económicos y políticos de los centros de poder vuelvan a encontrarse en la necesidad de cooperar para salir de futuras dislocaciones cíclicas que conlleva el desarrollo del sistema capitalista o por medio del surgimiento o la consolidación hegemónica de uno de los tres centros de poder actual, la cual literalmente arrastrara a los demás intereses al crisol del nuevo hegemon. Tal fue el caso de los Estados Unidos en la posguerra.

Mientras esto sucede, hoy en día las reglas de origen son el Caballo de Troya para todos los actores que se desenvuelven fuera de la dinámica de los centros de poder capitalista y particularmente del entorno preferencial y discriminatorio de las áreas de libre comercio que se desarrollan en la actualidad.

Esto a causa de la promesa incumplida de que la creación de áreas de libre comercio entre las diferentes naciones vendría a complementar la liberalización multilateral de comercio que comenzó en la posguerra.

Esta promesa, hoy desenmascarada no es sino el reflejo de la necesidad de los centros de poder de discriminar comercialmente a sus competidores más cercanos y proteger sus economías por medio de la acción discrecional y unilateral de sus respectivos gobiernos al aplicar un castigo económico, el cual toma forma al incrementar los costos de los proveedores extranjeros más

eficientes en la producción de bienes al momento de la importación en las aduanas, logrando con ello, disuadir su demanda al interior de su mercado y propiciar la elección de los bienes regionales por parte de los consumidores, con lo cual, se fomenta el crecimiento de manera artificial de las industrias locales de la región gracias a la protección que les brinda la aplicación de las reglas de origen, esto en franca contradicción de los preceptos liberales de la posguerra.

Detrás de esta intención de proteger el mercado formado entre los territorios aduaneros de los miembros del área de libre comercio, está la preocupación básica de todo acuerdo de evitar la deflexión o triangulación comercial, sin embargo, más allá de esta preocupación, está el interés de poder reconocer y determinar las condiciones por las cuales se considera que el producto es originario del país, al cual se le otorga un tratamiento preferencial.

Este tratamiento preferencial que se otorgan los miembros del área de libre comercio, muestra la necesidad de los factores dominantes de la región de complementar los procesos o cadenas productivas con los recursos de infraestructura y recursos naturales de las industrias no dominantes, localizados éstos dentro del área conformada en condiciones económicamente más favorables para la exportación, esto con la idea de liberalizar el flujo de comercio e inversión entre los participantes del acuerdo.

Dicha problemática regional para reconocer los bienes producidos por las industrias locales dentro del amplio espectro de los flujos del comercio internacional, está relacionada estrechamente con la fragmentación de los procesos productivos, al respecto, podemos decir que el desarrollo de esta dinámica en la economía internacional vino a poner fin a la época en la cual los bienes eran 100 por ciento producidos en un país y por ende exportados desde el mismo lugar hacia el mercado final, haciendo lucir a las funciones desempeñadas por las reglas de origen de una simplicidad.

Aquellos tiempos han quedado atrás y han dado pauta a una etapa comercial en la cual, dada esta fragmentación, se ha desarrollado una dinámica de especialización comercial entre los diferentes países del mundo. Esta especialización fue posible gracias a los incrementos de capital de inversión que fluyeron y siguen fluyendo a través de las fronteras en la búsqueda de condiciones favorables y competitivas para la optimización de los factores de la producción.

De esta manera, resulta lógico el incremento que se presenta en nuestros días de proveedores de componentes, en la mayoría independientes del nombre del productor que aparece en el producto final, los cuales, cabe resaltar, no siempre quedan localizados en el mismo territorio aduanal que el productor final o el exportador del bien terminado.

Este es el contexto en el cual las reglas de origen regulan el acceso preferencial, que impacta en la competitividad tanto del producto, como de la empresa que lo comercializa en relación a los productos que de acuerdo a un determinado criterio se consideran similares pero no califican dentro del esquema preferencial del acuerdo, con lo cual, la viabilidad comercial del producto, como de la empresa que lo produce, se encuentra en desventaja.

Ahora bien, en el caso de México, las cualidades y características antes mencionadas en relación a las reglas de origen en el contexto preferencial de las áreas de libre comercio sirven igual para describir el funcionamiento de las mismas en el entorno del comercio exterior de nuestro país.

Sin embargo, es necesario realizar algunas puntuaciones con la idea de pulir el conocimiento particular que siguió y que sigue en la actualidad, la regulación y aplicación de las reglas de origen en los diferentes tratados de los que México se ha dignado firmar.

La primera acotación que debemos resaltar en relación a este tema de las reglas de origen en el entorno nacional, es que el presente trabajo esboza de manera general la realidad que existe tras la aplicación de las reglas de origen preferencial en el entorno de las áreas de libre comercio. Esta realidad está caracterizada por una complejidad que requiere de mayores esfuerzos para su cabal entendimiento, por lo cual, este trabajo se debe considerar como una contribución al cumplimiento de esta idea.

Teniendo en mente el caso particular de México, podemos decir que la regulación de las reglas de origen parte de la Ley de Comercio Exterior. Esta ley crea el marco legal en el que las reglas de origen se desenvuelven.

Dentro de este marco legal se desglosan las facultades que se les asignan a la Secretaría de Economía y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, órganos operativos de carácter esencial para la supervisión y aplicación correcta de las reglas de origen preferencial en los distintos acuerdos comerciales de los que México es parte activa.

Cabe resaltar sobre este punto en especial, lo que dice el artículo 11 de la Ley de Comercio Exterior, el cual hace referencia puntual a que en materia de importaciones sujetas al cumplimiento de reglas de origen, el importador deberá comprobar su origen en el tiempo y forma establecidos en los ordenamientos aplicables. Corresponderá a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

A la luz de estas facultades, resalta la número 4, la cual le permite a la Secretaría de Economía establecer las reglas de origen, y en base a esta facultad la secretaría ha establecido las reglas de origen para cada uno de los 5 respectivos segmentos que considera la Ley de Comercio Exterior, dentro de los cuales uno está asignado a las preferencias arancelarias.

Para terminar las puntuaciones a las que se hace referencia en párrafos anteriores, tenemos que el desempeño de las funciones asignadas por la Ley de Comercio Exterior a las secretarías correspondientes será apoyado de acuerdo a los lineamientos que estipula la misma ley por la Comisión de Comercio Exterior y por la Comisión Mixta para la Promoción de las exportaciones.

Finalmente y en base al presente trabajo podemos afirmar que tanto los objetivos como la hipótesis del mismo, se alcanzaron y comprobaron afirmativa y respectivamente. Esta aseveración se basa en el reconocimiento de cada uno de los objetivos dentro del cuerpo del trabajo, por su parte la comprobación de la hipótesis se logró por medio del análisis de las conclusiones a las que se llegó en la parte final del presente trabajo, además de contar con los elementos necesarios dentro del cuerpo general del trabajo para su comprobación, por otro lado, cabe decir que estas conclusiones reflejan sólo una parte de los conocimientos adquiridos a través de la realización de este trabajo dada la riqueza cognoscitiva del tema desarrollado.

ANEXO 1

Comparativo de los criterios utilizados y métodos aplicados para determinar el origen de las mercancías entre los diferentes tratados firmados por México.

Tratado Comercial	Criterios utilizados	Métodos aplicados
<p>1) México-EUA-Canadá (TLCAN)</p>	<p>Artículo 401 Bienes Originarios.</p> <p>a) el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las partes, según la definición del artículo 415;</p> <p>b) cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las partes, o que el bien cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo;</p> <p>c) el bien se produzca enteramente en el territorio de una o más de las partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o</p> <p>d) excepto para bienes comprendidos en los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producto enteramente en territorio de una o más de las partes, pero un o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que: I) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; ó II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como sus partes y la describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 402, no sea inferior al 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50% cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables a este capítulo.</p>	<p>1) Artículo 402. Valor de Contenido Regional</p> <p>2) Artículo 403. Bienes de la Industria Automotriz</p> <p>3) Artículo 404. Acumulación</p> <p>4) Artículo 405. De Mínimos</p> <p>5) Artículo 406. Bienes y Materiales Fungibles</p> <p>6) Artículo 407. Accesorios, Refacciones y Herramientas</p> <p>7) Artículo 408. Materiales Indirectos</p> <p>8) Artículo 409. Envases y Materiales de Empaque para Embarque</p> <p>9) Artículo 410. Trasbordo</p>
<p>2) México-Venezuela-Colombia, Grupo De Los Tres</p>	<p>Artículo 6-03: Bienes originarios.</p> <p>1. Un bien será originario del territorio de una parte cuando.</p> <p>a) sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más partes según la definición del artículo 6-01;</p> <p>b) sea producido en territorio de una o más partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este artículo;</p> <p>c) sea producido en territorio de una o más partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos según se especifica en el anexo a este artículo y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo;</p> <p>d) sea producido en territorio de una o más partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo a este artículo, así como las demás disposiciones aplicables de este capítulo;</p> <p>e) sea producido en territorio de una o más partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional según se especifica en el anexo a este artículo, así como las demás disposiciones aplicables a este</p>	<p>1) Artículo 6-04: Valor de Contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 6-05: Valor de los Materiales no Originarios.</p> <p>3) Artículo 6-06: De Mínimos.</p> <p>4) Artículo 6-07: Materiales Intermedios.</p> <p>5) Artículo 6-08: Acumulación.</p> <p>6) Artículo 6-09: Bienes y Materiales Fungibles.</p> <p>7) Artículo 6-04: Juegos y Surtidos.</p>

	<p>capítulo;</p> <p>f) excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, sea producido en territorio de una o más partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplen con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:</p> <p>g) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04, no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo a este artículo o en el artículo 6-18, y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo.</p> <p>2. Para efectos de este capítulo, la producción de un bien a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo a este artículo, deberá hacerse en su totalidad en territorio de una o más partes, y todo requisito de contenido regional de un bien deberá satisfacerse en su totalidad en territorio de una o más partes.</p>	
<p>3) México-Costa Rica</p>	<p>Artículo 5-03: Bienes Originarios</p> <p>1. Un bien se considerara originario del territorio de una parte cuando:</p> <p>a) sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas partes;</p> <p>b) sea producido en el territorio de una o ambas partes a partir exclusivamente de materiales que califcan como originarios de conformidad con este capítulo;</p> <p>c) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con una cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos según se especifica en el anexo a este artículo, y se cumplan las demás disposiciones aplicables de este capítulo;</p> <p>d) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo a este artículo, y se cumplan las demás disposiciones aplicables de este capítulo;</p> <p>e) sea producido en territorio de una o ambas partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional según se especifica en el anexo a este artículo, y se cumplan las demás disposiciones aplicables a este capítulo; o</p> <p>f) excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 a 63, sea producido en el territorio de una o ambas partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplen con un cambio de clasificación arancelaria debido a que: I) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 5-04, no sea inferior, salvo que se dispongo lo contrario en el artículo 5-27 o en el artículo 5-15, al 50% cuando se utilice el método de valor de transacción o al 41.66% cuando se utilice el método de costo neto, y se cumplan las demás disposiciones aplicables de este capítulo.</p> <p>2. Para efectos de este capítulo, la producción de un bien a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo de este artículo, se hará en su totalidad en territorio de una o ambas partes y todo requisito de valor de contenido regional de un bien deberá satisfacerse en su totalidad en el territorio de una o ambas de las partes.</p>	<p>1) Artículo 5-04 Valor de Contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 5-05 Valor de los Materiales.</p> <p>3) Artículo 5-06 De Mínimis.</p> <p>4) Artículo 5-07 Materiales Intermedios.</p> <p>5) Artículo 5-08 Acumulación.</p> <p>6) Artículo 5-09 Bienes y Materiales Fungibles.</p> <p>7) Artículo 5-10 Juegos o Surtidos.</p> <p>8) Artículo 5-11 Materiales Indirectos.</p> <p>9) Artículo 5-12 Accesorios, Refacciones o Repuestos y Herramientas.</p> <p>10) Artículo 5-13 Envasas y Materiales de Empaque para Venta al Menudeo.</p> <p>11) Artículo 5-14 Contenedores y Materiales de Embalaje para Embarque.</p> <p>12) Artículo 5-15 Bienes de la Industria Automotriz.</p>

<p>4) México-Bolivia</p>	<p>Artículo 5-03: Bienes Originarios.</p> <p>I. Un bien será originario del territorio de una parte cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas partes, según la definición del artículo 5-01; b) sea producido en el territorio de una o ambas partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este capítulo; c) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo a este artículo y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo; d) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo a este artículo, y con las demás disposiciones aplicables de este capítulo; e) sea producido en territorio de una o ambas partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo a este artículo, y cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo; o f) excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en territorio de una o ambas partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumpla con un cambio de clasificación arancelaria debido a que: I) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con lo estipulado en la Regla General 2 a) del Sistema Armonizado; o II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 5-04, no sea inferior al 50%, salvo que se disponga otra cosa en los artículos 5-15 o 5-20, cuando se utilice el método de valor de transacción o al 41.66% cuando se utilice el método de costo neto, y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo. <p>2. Para efectos de este capítulo, la producción de un bien a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo a este artículo, deberá hacerse en su totalidad en territorio de una o ambas partes, y todo requisito de valor de contenido regional de un bien deberá satisfacerse en su totalidad en territorio de una o ambas partes.</p>	<p>1) Artículo 5-04: Valor de Contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 5-05: Valor de los Materiales.</p> <p>3) Artículo 5-06: De Mínimis.</p> <p>4) Artículo 5-07: Materiales Intermedios.</p> <p>5) Artículo 5-08: Acumulación.</p> <p>6) Artículo 5-09: Bienes y Materiales Fungibles.</p> <p>7) Artículo 5-10: Juegos o Surtidos.</p> <p>8) Artículo 5-11: Materiales Indirectos.</p> <p>9) Artículo 5-12: Accesorios, Refacciones o Repuestos y Herramientas.</p> <p>10) Artículo 5-13: Envases y Materiales de Empaque.</p> <p>11) Artículo 5-14: Contenedores y Materiales de Embalaje para Embarque.</p> <p>12) Artículo 5-15: Bienes de la Industria Automotriz.</p>
<p>5) México-Nicaragua</p>	<p>Artículo 6-03 Bienes Originarios.</p> <p>I. Un bien será originario cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas partes, según la definición del artículo 6-01; b) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir exclusivamente de materiales que califiquen como originarios de conformidad con este capítulo; c) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de 	<p>1) Artículo 6-04: Valor de Contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 6-05: Valor de los Materiales.</p> <p>3) Artículo 6-06: De Mínimis.</p> <p>4) Artículo 6-07: Materiales Intermedios.</p>

	<p>clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo a este artículo, y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo;</p> <p>d) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un valor de contenido regional, según se especifica en el anexo a este artículo, y con las demás disposiciones aplicables a este capítulo;</p> <p>e) sea producido en territorio de una o ambas partes y cumpla con un valor de contenido regional, según se especifica en el anexo a este artículo, y cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo; o</p> <p>f) excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en territorio de una o ambas partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que: I) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la regla 2 a) de las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado; o II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes, siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04, no sea inferior, salvo que se disponga otra cosa en los artículos 6-15 o 6-20, al 50% cuando se utilice el método de valor de transacción o al 41.66% cuando se utilice el método de costo neto, y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo.</p> <p>2. Para efectos de este capítulo, la producción de un bien a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo a este artículo, deberá hacerse en su totalidad en territorio de una o ambas partes y todo valor de contenido regional de un bien deberá satisfacerse en su totalidad en el territorio de una o ambas partes.</p>	<p>5) Artículo 6-08: Acumulación.</p> <p>6) Artículo 6-09: Bines y Materiales Fungibles.</p> <p>7) Artículo 6-10: Juegos o Surtidos.</p> <p>8) Artículo 6-11: Materiales Indirectos.</p> <p>9) Artículo 6-12: Accesorios, Refacciones o Repuestos y Herramientas.</p> <p>10) Artículo 6-13: Envases y Materiales de Empaque para la Venta al Menudeo.</p> <p>11) Artículo 6-14: Contenedores y Materiales de Embalaje para Empaque.</p> <p>12) Artículo 6-15: Bienes de la Industria Automotriz.</p>
6) México-Chile	<p>Artículo 4-03: Bienes Originarios.</p> <p>1. Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, un bien será originario del territorio de una o ambas partes cuando:</p> <p>a) sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas partes, según la definición del artículo 4-01;</p> <p>b) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de acuerdo con este capítulo;</p> <p>c) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo 4-03 y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo;</p> <p>d) sea producido en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un valor de contenido regional, según se especifica en el anexo 4-03, y con las demás especificaciones aplicables de este capítulo;</p> <p>e) sea producido en el territorio de una o ambas partes y cumpla con un valor de contenido regional, según se especifica en el anexo 4-03 y cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo; o excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o ambas partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que: I) el bien sea importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la regla 2(a) de las Reglas</p>	<p>1) Artículo 4-04: Valor de contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 4-05: Valor de los Materiales.</p> <p>3) Artículo 4-06: De Mínimis.</p> <p>4) Artículo 4-07: Materiales Intermedios.</p> <p>5) Artículo 4-08: Acumulación.</p> <p>6) Artículo 4-09: Bienes y Materiales Fungibles.</p> <p>7) Artículo 4-10: Juegos o Surtidos.</p> <p>8) Artículo 4-11: Materiales Indirectos.</p> <p>9) Artículo 4-12: Accesorios, Refacciones o Repuestos y Herramientas.</p>

	<p>Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, o II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como sus partes y los describa específicamente; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 4-04, no sea inferior al 50 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción o al 40 por ciento cuando se utilice el método de costo neto, y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo a menos que la regla aplicable del anexo 4-03 bajo la cual el bien esté clasificado, especifique un requisito de valor de contenido regional diferente, en cuyo caso deberá aplicarse ese requisito.</p> <p>2. Para efectos de este capítulo, la producción de un bien a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo 4-03, deberá hacerse en su totalidad en territorio de una o ambas partes, y todo valor de contenido regional de un bien deberá satisfacerse en su totalidad en el territorio de una o ambas partes.</p>	<p>10) Artículo 4-13: Envases y Materiales de Empaque para Venta al Menudeo.</p> <p>11) Artículo 4-14: Contenedores y Materiales de Embalaje para Embarque.</p> <p>12) Artículo 4-15: Bienes de la Industria Automotriz.</p>
<p>7) México-Union Europea</p>	<p>1. Para efectos de esta decisión, los siguientes productos serán considerados como originarios de la Comunidad:</p> <p>a) productos totalmente obtenidos en la Comunidad de acuerdo con el artículo 4;</p> <p>b) Productos obtenidos en la Comunidad que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos en ella, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en la Comunidad de acuerdo con el artículo 5.</p> <p>2. Para efectos de esta decisión, los siguientes productos, serán considerados como originarios de México:</p> <p>a) Productos totalmente obtenidos en México de acuerdo con el artículo 4;</p> <p>b) Productos obtenidos en México que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos en ese país, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en México de acuerdo con el artículo 5.</p>	<p>1) Artículo 3 – Acumulación Bilateral de Origen.</p> <p>2) Artículo 4 – Productos Totalmente Obtenidos.</p> <p>3) Artículo 5 – Productos Suficientemente Transformados o Elaborados.</p> <p>4) Artículo 6 – Operaciones de Elaboración o Transformación insuficiente.</p> <p>5) Artículo 7 – Unidad de Calificación.</p> <p>6) Artículo 8 – Separación Contable.</p> <p>7) Artículo 9 – Accesorios, Piezas de Repuesto y Herramientas.</p> <p>8) Artículo 10 – Surtidos.</p> <p>9) Artículo 11 – Elementos Neutros.</p> <p>10) Artículo 12 – Principio de Territorialidad.</p> <p>11) Artículo 13 – Transporte Directo.</p>
<p>8) México-Israel</p>	<p>Artículo 3-03: Bienes Originarios</p> <p>1. Un bien será originario del territorio de una o ambas partes cuando:</p> <p>a) el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas partes, según la definición del artículo 3-01;</p> <p>b) el bien sea producido enteramente en territorio de una o</p>	<p>1) Artículo 3-04: Valor de Contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 3-05: Valor de los Materiales.</p> <p>3) Artículo 3-06: De Mínimis.</p>

	<p>ambas partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este artículo; o</p> <p>c) el bien cumple con los requisitos establecidos en el anexo 3-03 (reglas de origen específicas) así como todas las demás disposiciones aplicables de este capítulo cuando el bien es producido enteramente en el territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios, o</p> <p>d) excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o ambas partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que: I) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la regla 2(a) de las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado; o II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 3-04, no sea inferior ni 45 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción o al 35 por ciento cuando se utilice el método de costo neto, y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo a menos que se determine un requisito de valor de contenido regional diferente en el anexo 3-03 (reglas de origen específicas)</p> <p>2. Para efectos de este capítulo, la producción de un bien a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo 3-03 (reglas de origen específicas), deberá hacerse en su totalidad en territorio de una o ambas de las partes, y todo valor de contenido regional de un bien deberá satisfacerse en su totalidad en el territorio de una o ambas de las partes.</p> <p>3. Para efectos del artículo 2-03 (8), un bien clasificado en los capítulos 50 al 63 podrá satisfacer los requisitos específicos en el anexo 3-03 (3) y ser considerado como un bien originario.</p> <p>4. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 1 y 2, las partes podrán acordar que, la obtención del carácter de originario conforme a lo dispuesto por el párrafo 1, para un bien o sector específico, no cambiara si el bien sufre un proceso y transformación fuera de las partes y es subsecuentemente reimportado, siempre que:</p> <p>a) a satisfacción de la autoridad aduanera, se pueda demostrar que:</p> <p>I) los bienes reimportados provienen de un proceso o transformación de los materiales exportados, y II) el valor total agregado adquirido fuera del territorio de una o ambas de las partes no exceda de 10 por ciento del precio F. O. B. del bien final por el que se solicita el carácter de originario, mediante la aplicación de este artículo; o III) la transformación o proceso llevado a cabo fuera del territorio de las partes no va más allá de las operaciones mínimas señaladas en el artículo 3-16; y</p> <p>b) el bien cumple con los demás requisitos establecidos en el párrafo 1.</p>	<p>4) Artículo 3-07: Materiales Intermedios.</p> <p>5) Artículo 3-08: Acumulación.</p> <p>6) Artículo 3-09: Bienes y Materiales Fungibles.</p> <p>7) Artículo 3-10: Juegos, Conjuntos o Surtidos.</p> <p>8) Artículo 3-11: Materiales Indirectos.</p> <p>9) Artículo 3-12: Accesorios, Refacciones o Repuestos y Herramientas.</p> <p>10) Artículo 3-13: Envases y Materiales de Empaque para Venta al Menudeo.</p> <p>11) Artículo 3-14: Contenedores y Materiales de Embalaje para Embarque.</p> <p>12) Artículo 3-15: Bienes de la Industria Automotriz.</p>
<p>9) México-El Salvador-Guatemala-Honduras, Triángulo Del Norte</p>	<p>Artículo 6-03 Bienes Originarios.</p> <p>1. Un bien será originario cuando:</p> <p>a) sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las partes, según la definición del artículo 6-01;</p> <p>b) sea producido en el territorio de una o más de las partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de una o más de las partes de conformidad con este capítulo; o</p> <p>c) sea producido en el territorio de una o más de las partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación</p>	<p>1) Artículo 6-04 Valor de Contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 6-05 Valor de los Materiales.</p> <p>3) Artículo 6-06 De Mínimis.</p> <p>4) Artículo 6-07 Materiales Intermedios.</p>

	<p>arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo 6-03 y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo; sea producido en el territorio de una o más de las partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo 6-03, y con las demás disposiciones aplicables de este capítulo;</p> <p>e) sea producido en el territorio de una o más de las partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo 6-03, y cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo; o</p> <p>f) excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más de las partes, pero uno a más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que: I) el bien se ha importado a territorio de una de las partes sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2 a) del Sistema Armonizado; o II) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04, no sea inferior al 50%, salvo disposición en contrario contenida en el anexo 6-03 y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo.</p> <p>2. Para efectos de este capítulo, la producción de un bien a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo 6-03, deberá hacerse en su totalidad en el territorio de una o más de las partes y todo requisito de valor de contenido regional de un bien deberá satisfacerse en su totalidad en el territorio de una o más de las partes.</p>	<p>5) Artículo 6-08 Acumulación.</p> <p>6) Artículo 6-09 Bienes y Materiales Fungibles.</p> <p>7) Artículo 6-10 Juegos o Surtidos.</p> <p>8) Artículo 6-11 Materiales Indirectos.</p> <p>9) Artículo 6-12 Accesorios, Refacciones o Repuestos y Herramientas.</p> <p>10) Artículo 6-13 Envases y Materiales de Empaque para Venta al Menúdo.</p> <p>11) Artículo 6-14 Contenedores y materiales de Embalaje para Empaque.</p> <p>12) Artículo 6-15 Bienes de la Industria Automotriz.</p>
<p>10) México-Uruguay (ACE)</p>	<p>Artículo 20.- Sin perjuicio de las demás disposiciones del presente capítulo, serán consideradas originarias:</p> <p>a) las mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en territorio de una o ambas de las partes: I) minerales extraídos en territorio de una o ambas partes; II) vegetales cosechados en territorio de una o ambas partes; III) animales vivos, nacidos y criados en territorio de una o ambas de las partes; IV) mercancías obtenidas de la caza o pesca en territorio de una o ambas de las partes; V) peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidos del mar por barcos registrados o matriculados por una parte y que lleven la bandera de esa parte; VI) mercancías producidas a bordo de barcos fábrica, a partir de las mercancías identificadas en el numeral V), siempre que esos barcos fábrica estén registrados o matriculados por alguna parte y lleven la bandera de esa parte; VII) mercancías obtenidas por una parte, o una persona de una parte, del lecho o subsuelo marino, fuera de las aguas territoriales, siempre que la parte tenga derechos para explotar ese lecho o subsuelo marino; y VIII) mercancías producidas en territorio de una o ambas partes, exclusivamente a partir de las mercancías mencionadas en los numerales I) al VII), en cualquier etapa de producción;</p> <p>b) las mercancías que sean producidas enteramente en territorio de una o ambas partes, a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios, de conformidad con este capítulo;</p> <p>c) las mercancías elaboradas utilizando materiales no originarios, excepto lo dispuesto en literal c) siempre que resulten de un proceso de producción, realizado enteramente en territorio de una o ambas partes, de tal forma que la mercancía se clasifique en una partida diferente a las de dichos materiales, según la NALADISA;</p> <p>d) excepto lo dispuesto en el literal c), en el caso que no pueda cumplirse lo establecido en el literal c) precedente, porque el</p>	<p>1) Artículo 22.- Valor de Contenido Regional.</p> <p>2) Artículo 23.- Materiales Indirectos.</p> <p>3) Artículo 24.- Envases y Materiales de Empaque para Venta al Menúdo.</p> <p>4) Artículo 25.- Contenedores y Materiales de Embalaje para Embarque.</p> <p>5) Artículo 26.- Juegos o Surtidos.</p>

	<p>proceso de producción no implica un cambio de partida en la NALADISA, que la mercancía producida enteramente en el territorio de una o ambas partes cumple con un valor de contenido regional; para las mercancías comprendidas en los capítulos 01 al 27 del Sistema Armonizado, el párrafo anterior sólo se aplicará si él o los materiales no originarios utilizados en la producción de dichas mercancías están clasificados en una subpartida diferente a la de la mercancía para la cual se esta determinando el origen, de conformidad con este capítulo;</p> <p>c) las mercancías elaboradas utilizando materiales no originarios, siempre que resulten de un proceso de producción, realizado enteramente en el territorio de una o ambas partes, de tal forma que la mercancía cumpla con los requisitos específicos de conformidad con lo establecido en el anexo IV.</p>	
<p>11) México-AELC/EFTA</p>	<p>Artículo 2 Criterios de Origen.</p> <p>1. Para efectos de este tratado, los siguientes productos serán considerados como originarios de un estado de la AELC:</p> <p>a) productos totalmente obtenidos en un estado de la AELC de acuerdo con el artículo 4;</p> <p>b) productos obtenidos en un estado de la AELC que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos en él, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en el estado de la AELC respectivo de acuerdo con el artículo 5; o</p> <p>c) productos obtenidos en un estado de la AELC a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este anexo.</p> <p>2. para efectos de este tratado, los siguientes productos serán considerados como originarios de México:</p> <p>a) productos totalmente obtenidos en México de acuerdo con el artículo 4;</p> <p>b) productos obtenidos en México que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos en él, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en México de acuerdo con el artículo 5; o</p> <p>c) productos obtenidos en México a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este anexo.</p>	<p>1) Artículo 3 Acumulación de Origen.</p> <p>2) Artículo 4 Productos Totalmente Obtenidos.</p> <p>3) Artículo 5 Productos Suficientemente Transformados o Elaborados.</p> <p>4) Artículo 6 Operaciones de Elaboración o Transformación Insuficiente.</p> <p>5) Artículo 7 Unidad de Clasificación.</p> <p>6) Artículo 8 Separación Contable.</p> <p>7) Artículo 9 Accesorios, Piezas de Repuesto y Herramientas.</p> <p>8) Artículo 10 Surtidos.</p> <p>9) Artículo 11 Elementos Neutros.</p> <p>10) Artículo 12 Principio de Territorialidad.</p> <p>11) Artículo 13 Transporte Directo.</p> <p>12) Artículo 14 Exposiciones.</p>

Fuente: Cuadro elaborado por Carlos Villanueva López, con información publicada y tomada del respectivo Diario Oficial de la Federación (DOF) de cada uno de los tratados firmados por México.¹⁸⁶

¹⁸⁶ Cf. El cuadro número 8 en el capítulo 3 de este trabajo para conocer la fecha de publicación del decreto promulgatorio en el Diario Oficial de la Federación (DOF), de cada uno de los diferentes tratados firmados por México.

BIBLIOGRAFÍA

- Balassa, Bela. *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*. ED. Fondo de Cultura Económica, primera edición 1988.
- Balassa, Bela. *Teoría de la integración económica*. ED. UTHEA, México, 1984.
- Bhagwati, Jagdish. *Economía proteccionista*. ED. Gernica, primera edición, México 1990.
- Bhagwati, Jagdish. *Obstáculos al Comercio Internacional*. ED. Gernica, primera edición, México 1994.
- Bizzozero, Lincoln., Bodemar, Klaus., Vaillant, Marcel. Coordinadores. *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?* ED. Nueva Sociedad, Venezuela, 1994.
- Block, Fred L., *Los orígenes del desorden económico internacional*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Campos, Cordera, Rolando. *México y el GATT. Notas para un informe preliminar*. Cit. Por Álvarez Soberanis, Jaime. En: *Consideraciones sobre el papel del GATT frente a los países en desarrollo en Relaciones Internacionales* núms. 24-25 Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, enero-junio 1980.
- Capraro, Mario Héctor. *Definiciones Previas. El concepto de integración.*, BID/TNTAL, Depalma, Buenos Aires, Argentina, 1999.
- Castells, Adolfo., *La cláusula de la nación más favorecida en las relaciones, desarrollo-subdesarrollo*. ED. Publicaciones RI, alençonnoise, París.
- Collier, Paul. Schiff, Maurice. Venables, Anthony. Winters, L. Alan. *Trade Blocs*. ED. Oxford University Press. The International Bank of Reconstruction and Development/ the World Bank. 2000.
- Córdoba, José. *Desafíos e incógnitas del desarrollo sostenido en Comercio Exterior*, 33, 1983, núm. 9
- Cruz, Miramontes, Rodolfo. *Legislación restrictiva al comercio internacional: Análisis de las instituciones más comunes*. Cit. Por Álvarez Soberanis, Jaime. En: *Consideraciones sobre el papel del GATT frente a los países en desarrollo en Relaciones Internacionales* núms. 24-25 Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, enero-junio. 1980.
- De la Madrid, H. Miguel. Et. Al. *Cambio estructural en México y en el mundo*. Fondo de Cultura Económica, primera edición 1987.
- Falk, S. Pamela, Torres, Blanca. *La adhesión de México al GATT, repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*. ED. El Colegio de México, primera edición, 1989.

Falvey, Rod, Reed, Geoff, *Rules of origin as commercial policy instruments*. Centre for research on globalization and labour markets, School of Economics, University of Nottingham. Research Paper 2000/18.

Feketekuty, Geza. *Comercio Internacional de Servicios, Panorama general y modelo para las negociaciones*. ED. Gernica, primera edición, México 1990.

Gilpin, Robert, *The political Economy of Internacional Relations*, Nueva York, Princeton University Press, 1987.

Gilpin, Robert. *Global Political Economy: Understanding the International Order*. Princeton University Press, 2001.

Ju, Jiandong, Krishna, Kala. *Firm behavior and market access in a free trade area with rules of origin*, ED. National Bureau of Economic Research, 1998.

Krishna, Kala, Krueger, Anne. *Implementing free trade areas: rules of origin and hidden protection*. NBER working paper no. 4983 Cambridge, MA, 1995.

Krueger, Anne O. *Free trade agreements versus custom unions*. NBER working paper N°5084. NBER Cambridge, Massachusetts. 1995.

Leon, José Luis, coordinador. *El nuevo sistema internacional: una visión desde México*, México, ED. Secretaría de Relaciones Exteriores, Fondo de Cultura Económica 1999.

Lerma, Kirchner, Alejandro. *Comercio Internacional*. Segunda edición, 2000. ED. ECAFSA.

Malpica, De la Madrid, Luis. *¿Qué es el GATT?* ED. Grijalbo. Primera edición 1979.

Martínez Cortes, José Ignacio y López Gonzáles Ma. Rosa, *La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional*. En Revista Relaciones Internacionales núm. 64 Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, octubre-diciembre.

Navarro, Varona, Edurne. *Las reglas de origen para las mercancías y servicios en la CE, EE.UU. y el GATT*, Civitas, Madrid, España. 1995.

Organización Mundial de Comercio, reporte del comité de acuerdos comerciales regionales (CACR), *Mapa de acuerdos regionales*, WT/REG/W/41- 11/10/2000.

Plan Nacional de Desarrollo 1983/1988 Poder Ejecutivo Federal, Mayo de 1983.

Querol, Vicente. *El GATT, Fundamentos, Políticas, Relaciones con México*. ED PAC 1985

Reyes, Heróles, Jesús., *La carta de la habana*, ED. UNAM, Facultad de Economía, 1989.

Rosas González, Ma. Cristina., *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, Ed. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 1995.

Rosas González, Ma. Cristina., *Regionalismo vs. Globalización: ¿es posible un multilateralismo por bloques?* En Revista Relaciones Internacionales núm. 73 Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, enero-abril

Sistema Económico Latinoamericano (SELA). 1993. *Normas de Origen: Análisis económico y propuestas de acción multilateral*. Secretaría permanente del SELA.

Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional*, Madrid, ED. Alianza Universidad, 1980.

Tamames, Ramón, Begoña G. Huerta. *Estructura económica internacional*, Madrid, ED. Alianza Universidad, decimonovena edición, 1999.

Trejo, Vargas, Pedro. *El Sistema Aduanero de México*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 2003.

Valentín Budic, Domingo. *Diccionario del Comercio Exterior*, Buenos Aires, Depalma, 1986, anexo A.

Vermulst, Edwin, Waer, Paul, Bourgeois, Jacques, *Rules of Origin in International Trade: a comparative study*, ED. University of Michigan, 1994.

Viner, Jacob, *The Custom Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York. 1950.

www.aladi.org/NSFALADI/SITIO.NSF/VSITIOWEB/ALALCTRATADO

Witker, Jorge. *Las reglas de origen en los tratados de libre comercio*. ED. LexisNexis, Cono Sur, 2002.

Witker, Jorge, Hernández, Laura. *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. Universidad Nacional Autónoma de México, segunda edición, 2002. Instituto de Investigaciones Jurídicas.

World Trade Organization, http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

Zelada Casteló, A. *Derecho de la integración económica regional*, BID/INTAL, Depalma, Buenos Aires, Argentina, 1989.

HEMEROGRAFIA (periódicos)

Cabrera, Parra, José. *El GATT: ¿Quiénes lo manejan?* México, EXCÉLSIOR, 14 de mayo de 1979.