



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

PROCEDIMIENTOS JURÍDICOS PARA LA SOLUCIÓN DE
DIFERENCIAS EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DE COMERCIO Y EN EL MARCO DEL
CAPÍTULO XX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMÉRICA DEL NORTE

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
DANIEL SEGURA SEGURA

ASESOR DE TESIS: DR. FILIBERTO PACHECO MARTÍNEZ



MÉXICO, D.F.

2005

m. 349468



LIBERTAD NACIONAL
AVANZA DE
MEXICO

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

OFICIO APROBATORIO No. L.15/2005.

SR. ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ

Director General de Administración

Escolar de la UNAM

P R E S E N T E

Distinguido señor Director:

Me permito informarle que la tesis para optar por el título de licenciatura, elaborada por el pasante en Derecho **DANIEL SEGURA SEGURA** con el número de cuenta **9521677-7** en este Seminario, bajo la dirección del **DR. FILIBERTO PACHECO MARTINEZ** denominada "**PROCEDIMIENTOS JURÍDICOS PARA LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EN EL MARCO DEL CAPÍTULO XX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE**" satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

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

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Ciudad Universitaria, D.F., 26 de septiembre de 2005.

LIC. ALFONSO MUÑOZ DE COTE OTERO
Director del Seminario

DEDICATORIA

A mi esposa Lilian Velázquez Orihuela amiga y compañera de toda la vida, en agradecimiento a la solidaridad y apoyo que siempre ha tenido con todos mis proyectos.

A mis dos hijos Natalia y Rodrigo Segura Velázquez, fundamento y motivo de mi superación diaria.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Daniel Segura

Segura

FECHA: 03 - Noviembre 2005

FIRMA: PA Lilian Velázquez O.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres los señores Mario Segura Almaraz y Marisela Segura Gamez por haberme enseñado a caminar por el sendero de la vida.

A mis hermanos Marysol, Gabriela y Aldebaran.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la H. Facultad de Derecho, noble institución que sin pedir retribución alguna me preparó para la vida profesional

A mi maestro el Dr. Filiberto Pacheco Martínez, por su valiosa e indispensable ayuda para la preparación de este trabajo, pero sobre todo por todas las enseñanzas y consejos que me han dado luz para comprender a la ciencia jurídica y su último fin que es la justicia.

A todos y cada uno de los maestros de esta H. Facultad de Derecho, por haberme enseñado a comprender a la ciencia jurídica.

A todos mis compañeros y amigos de la esta Facultad de Derecho por haberme acompañado en el breve tiempo que duraron los cursos de la licenciatura.

A mi amigo el Licenciado José Luis Alvarez Pérez,
honorable y distinguido abogado del GRUPO ADO, que
sin conocerme y sin contar con el grado académico que
pretendo obtener confió en la capacidad del suscrito y
me brindó la oportunidad de colaborar a su lado en esa
gran empresa.

Por último y no por ser menos, agradezco a todos las
personas que confiaron en mi y a los que no lo hicieron
también.

PROCEDIMIENTOS JURÍDICOS PARA LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EN EL MARCO DEL CAPÍTULO XX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1

ANTECEDENTES GENERALES

1. Antecedentes Generales.

1.1. Comercio

1.1.1 El Derecho y el Comercio Exterior.

1.1.2 Concepto de Comercio Exterior.

1.2. Comercio Exterior en México.

1.2.1 Política de Comercio Exterior en México (1983-1988).

1.2.2 Política de Comercio Exterior en México (1989-1994).

1.2.3 Política de Comercio Exterior en México (1995-2000).

1.2.4 Política de Comercio Exterior en México (2001-2006).

1.3. Derecho de la Integración Económica.

1.3.1 Zona de Libre Comercio.

1.3.2. Unión Aduanera.

1.3.3. Mercado Común.

1.3.4. Unión Económica

CAPITULO 2

ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

2. Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

2.1. Antecedentes del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

2.1.1 Creación del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

2.1.2 Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (1947).

2.1.3 Ronda Uruguay.

2.2. Principios del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

2.2.1 No discriminación.

2.2.2 La reciprocidad.

2.2.3 La igualdad de los Estados.

2.2.4 La reducción y eliminación de aranceles y tarifas.

2.3. Antecedentes de la Organización Mundial de Comercio.

2.3.1. Establecimiento de la Organización Mundial de Comercio.

2.3.2. Órganos que componen la Organización Mundial de Comercio.

2.3.2.1. La Conferencia Ministerial.

2.3.2.2. El Consejo General.

2.3.2.3. La Secretaría.

2.3.2.4. Los Consejos Sectoriales.

2.3.3. Mecanismos de adhesión.

2.4. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

2.4.1. Creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

2.4.2. Objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

CAPITULO 3.

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

3. Solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio.

3.1. El procedimiento para la solución de controversias en la Organización Mundial de Comercio

3.2. Órgano de Solución de Diferencias.

3.3. Procedimientos para la Solución de Diferencias.

3.3.1. Consultas.

3.3.2. Buenos Oficios.

3.3.3. Grupos Especiales.

3.4. Procedimiento de los Grupos de Trabajo Especiales.

3.5. Apelación.

3.5.1. Procedimiento de Apelación.

3.5.2. Órgano de Apelación.

3.6. Vigilancia y ejecución de informes.

3.7. Compensación y suspensión de concesiones.

3.8. Procedimiento Especial para los Países en vías de Desarrollo.

3.9. Arbitraje.

CAPITULO 4.

EL PROCEDIMIENTO PARA LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS ESTABLECIDO EN EL CAPÍTULO XX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

4. Solución de diferencias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

4.1. Consultas.

4.2. Intervención de una Comisión.

4.3. Panel.

4.3.1. Integración del Panel.

4.3.2. Procedimiento del Panel.

4.4. Informe Preliminar.

4.5. Determinación Final.

4.6. Cumplimiento de la Determinación Final.

4.6.1. Las partes convienen en la solución de la controversia.

4.6.2. Las partes no convienen la solución de la controversia.

4.7. Arbitraje.

CAPITULO 5.

COMPARACIÓN DE LOS MEDIOS DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

5. Comparación de los procedimientos de solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- 5.1. Caso "Impuesto sobre Bebidas alcohólicas" solucionado en términos del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio.
- 5.2. Caso "Servicios de Transporte Transfronterizo" solucionado en términos del Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como principal hipótesis, destacar la trascendencia de las formas jurídicas de solución de una controversia, contenidas en el Entendimiento relativo a las normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Controversias de la Organización Mundial de Comercio y la forma de solución de diferencias contenida en el Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, debido a esto desarrollamos los siguientes objetivos específicos:

- Exponer el procedimiento jurídico del Entendimiento relativo a las normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Controversias de la Organización Mundial de Comercio, que provee de certidumbre jurídica las relaciones comerciales entre sus miembros.
- Hacer notar que, la forma prevista para solucionar controversias en el Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es demasiado convencional, debido a que deja al libre acuerdo de las partes el procedimiento a seguir para lograr la solución a una controversia, circunstancia que crea incertidumbre en el cumplimiento forzoso de este tratado.
- Proponer el estudio del procedimiento de solución de controversias en la Organización Mundial de Comercio en la asignatura de Régimen Jurídico de Comercio Exterior en el nivel licenciatura de la Facultad de Derecho.

En la elaboración de este trabajo utilizamos el método comparativo, a través del cual analizamos los procedimientos de solución de controversias en la Organización Mundial de Comercio y en el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El método inductivo por medio del cual analizamos un caso resuelto con cada uno de los procedimientos de solución de controversias estudiados y el método analítico, nos ayudó a sugerir que el mecanismo de solución de diferencias el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte necesita una segunda instancia. Las fuentes de conocimiento consultadas fueron la bibliográfica y la red de Internet que aportó la información más reciente relacionada al tema.

El presente trabajo se encuentra dividido en cinco capítulos, en los cuales analizamos la forma en que se solucionan las diferencias en la Organización Mundial de Comercio y en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Con la finalidad de darle un orden lógico a este trabajo, hemos dividido los dos procedimientos de solución de diferencias y a efecto de iniciar la exposición del trabajo, resulta interesante destacar algunos aspectos que a continuación referimos de forma breve.

En el primer capítulo, se hace alusión en primer término a conceptos básicos que nos han servido como punto de partida para comenzar a abordar el tema de la importancia del comercio exterior en nuestro país y con ello destacar

las diversas instituciones jurídicas. De el desarrollo de este capítulo se desprende que, las políticas de comercio exterior implementadas por el Gobierno Federal en los Planes Nacionales de Desarrollo, han dado como resultado que en las últimas dos décadas, el Comercio Exterior en México haya aumentado de manera sustancial por a la firma de diversos tratados.

En el segundo capítulo hemos considerado destacar los antecedentes y la composición de la Organización Mundial de Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte respectivamente, toda vez que precisamente algunos órganos que conforman la estructura de estos tratados son los que intervienen en el desarrollo de los procedimientos de solución de diferencias, por lo que su análisis nos sirvió para comprender las funciones que desempeñan en ambos procedimientos de solución de controversias.

En el tercer capítulo se desarrolla de forma pormenorizada el procedimiento para la solución de controversias en la Organización Mundial de Comercio, que tiene como principal función aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio, al cual los miembros reconocen como medio para preservar sus derechos y obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes.

En el cuarto capítulo hemos hecho referencia al mecanismo para la solución de diferencias establecido en el Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que tiene como objetivo prevenir y solucionar

todas las diferencias o problemas que surjan entre las Partes respecto a la aplicación o a la interpretación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; o cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto de la otra parte, es o pueda ser incompatible con las obligaciones del Tratado, o aunque no incompatible, sí le pueda causar anulación o menoscabo de beneficios.

En el quinto capítulo finalmente hemos realizado una comparación de los dos procedimientos para la solución de diferencias, circunstancia que nos ha llevado a realizar algunas observaciones en las conclusiones debido a que ambos procedimientos son muy similares, sin embargo, la parte total del procedimiento que es la ejecución del informe definitivo varía de manera sustancial.

El interés por abordar este tema tiene su justificación en que creemos que existe la necesidad práctica de que en los planes de estudio de esta licenciatura se incluya el tema de solución de controversias de comercio exterior, por las siguientes razones:

El comercio exterior día con día aumenta y es ejercido por numerosas empresas o comerciantes que realizan una serie de transacciones comerciales de diversa índole, que se encuentran sujetas a los compromisos contraídos por el gobierno federal con la aprobación del senado.

Consideramos de suma importancia que el licenciado en derecho que egresa de esta Facultad de Derecho debe contar con las bases para brindarle a la sociedad asesoría en materia de comercio exterior cuando se presenta una controversia, de lo contrario muchas fuentes de empleo e ingresos se podrían perder, con lamentables consecuencias sociales.

CAPÍTULO 1.

ANTECEDENTES GENERALES

1.1. El Derecho y el Comercio Exterior

El Derecho y el Comercio Exterior es un binomio dinámico de todo Estado.

El comercio es una actividad que se ha presentado desde las antiguas civilizaciones y en la actualidad constituye una de las principales fuentes de ingresos para todo Estado, debido a esta actividad comercial los Estados han tenido que implementar tratados en materia comercial, con la finalidad de establecer normas que determinen de forma precisa la forma en que se debe dar el intercambio comercial. Como resultado de la actividad comercial mundial, nuestro país es miembro de la Organización Mundial de Comercio y parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En virtud de la estrecha relación que existe entre el derecho y el comercio exterior y con la finalidad de darle una correcta aplicación que, tenga como consecuencia el beneficio económico para los Estados que son parte de estos tratados comerciales, se han establecido procedimientos jurídicos para la solución de controversias, circunstancia por la cual hemos considerado importante analizar dichos procedimientos.

1.1.1. Concepto de Comercio Exterior.

Por comercio exterior encontramos que, es aquella clase de comercio que constituye una parte del sector externo de una economía reguladora del intercambio de mercancías y productos entre proveedores y consumidores, residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos. Así tenemos que el diccionario del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, define al Comercio Exterior como una serie de “transaccionales físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados. Es decir, para los proveedores exportadores la transacción de comercio exterior se registra en la columna “exportación”, mientras que para los consumidores e importadores de esa misma transacción se registra en su balanza comercial en la columna “importación”. La disciplina jurídico económica que regula el intercambio conocido como comercio exterior es política comercial externa o política económica internacional, sector que junto a las demás políticas sectoriales conforman la política económica de un país. Es decir, el comercio exterior constituye el objeto de la política comercial, misma que puede orientarse a finalidades proteccionistas, liberales, neoliberales y estadistas, según sea el sistema económico vigente...”¹

Con relación a este concepto hemos encontrado que diversos autores hacen referencia a los términos de comercio exterior y comercio internacional de forma indistinta, sin embargo, también hemos encontrado que a este respecto el Dr. Jorge Witker define a los dos términos de forma distinta, es por ello que

¹ **Diccionario Jurídico del Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM,** *Op., Cit.,* P. 514, *supra* P. 6.

hemos considerado importante realizar la transcripción de dichos conceptos, mismos que a la letra dicen.

Comercio Exterior y Comercio Internacional. "...La diferencia entre comercio exterior y comercio internacional alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo el término "comercio internacional" da la impresión que la persona que hace referencia a esta actividad (comercio) se encuentra en un punto elevado en el espacio, que le permite contemplarla de manera global, todas las relaciones económicas o al menos las más relevantes que se dan entre todos los diferentes entes económicos que participan. El término "comercio exterior" provee una connotación de un espectador que habla de este tipo de relaciones entre dos diferentes entes económicos, pero enfocados desde el lugar o país, en el que se encuentra. El término "comercio exterior" hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás, es decir, si tomamos como referencia a México, el comercio exterior de México es aquel que este país realiza con las diferentes naciones con las cuales comercia.

El comercio exterior de un país es un importante sector de su actividad económica. debido a la naturaleza de sus funciones. Debe responder a los intereses nacionales de dicho Estado, que en manos de sus gobiernos, modulan su inserción con los principios del comercio multilateral o internacional.

Se define como aquella parte del sector externo de una economía que regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos, incluso considera los intercambios de capital y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios. Se trata de transacciones físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados.

En cambio en el término “comercio internacional” es un concepto más amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico. Es decir, “Es el conjunto de movimientos comerciales, financieros y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas.

El Comercio Internacional puede ser definido como aquel que se realiza entre los Estado que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse comercio internacional aquel que tiene entre un Estado y una comunidad económica...”²

² WITKER, Jorge, Laura Hernández, **Régimen Jurídico de Comercio Exterior de México**, ed. 2ª, Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, P.P. 10-12

Una vez que hemos anotado los diferentes conceptos respecto al comercio exterior podemos decir que, el comercio exterior es el intercambio legal de bienes y servicios (mercancías) entre dos personas de diferentes territorios aduaneros, regulado generalmente en un tratado que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los Estados implicados, entendiendo por balanza comercial, aquel registro en el que se encuentran reflejadas las transacciones económicas internacionales entre los residentes de un país y el resto del mundo durante un año y comprende flujos de bienes, movimientos de mercancías y servicios que influyen en las variaciones en los estados de activos y pasivos con los no residentes, como también las correspondientes a las tenencias de medios de pago internacionales.

1.2. El Comercio Exterior en México.

A efecto de tener como antecedente a la Política de Comercio Exterior de México, adoptada en los años de 1982 a 2006, hemos considerado importante consultar los Planes Nacionales de Desarrollo implementados por el Gobierno Federal en estos años. En virtud de lo anterior, a continuación transcribimos la parte conducente al Comercio exterior, de cada uno de estos documentos.

1.2.1. La Política de Comercio Exterior en México (1983-1988).

La política de Comercio Exterior de México en los años de 1983 a 1988, adoptó como uno de sus principales objetivos, el intensificar las relaciones

bilaterales y mantener una participación decidida y constructiva en los esfuerzos de cooperación e integración con los países de América Latina. De igual forma durante esos años también se planteó, la intención de aumentar las relaciones económicas comerciales con Estados Unidos, Canadá y la Europa Occidental, todo ello con finalidad de asegurar que los países más avanzados, se insertaran en un sistema de cambios que contribuyera al proceso de desarrollo de largo plazo, no mediante la colocación de productos, sino a través de la complementación de tecnologías, sistemas financieros y recursos financieros.

Con la finalidad de dejar constancia de lo manifestado con relación a la política de comercio exterior de nuestro país, hemos decidido transcribir el documento en cita en la parte correspondiente al rubro de comercio exterior, misma que es del tenor siguiente: "...En sus relaciones con el exterior, México subraya el valor que representa la identidad cultural. Sobre todo con los países de origen latino y en particular con los de nuestra región y con España, estamos obligados a intensificar esfuerzos y superar los obstáculos que han impedido mejores y más amplias formas de colaboración y solidaridad. América Latina ocupa un lugar destacado en la perspectiva de México. Los mexicanos compartimos un mismo origen con los pueblos latinoamericanos. Nos reconocemos parte integrante de una comunidad geográfica, histórica y cultural y entendemos que nuestro destino como nación está vinculado al de la región. Procuraremos intensificar nuestras relaciones bilaterales y mantener una participación decidida y constructiva en los esfuerzos de cooperación e integración... Nuestro país estrechará los vínculos con América Latina y el Caribe

y mantendrá un claro compromiso con sus esfuerzos de autodeterminación y a favor del desarrollo integral. Promoverá una amplia acción e intercambios económicos y culturales y favorecerá el establecimiento o en su caso, el perfeccionamiento de mecanismos de consulta y negociaciones para tratar de coordinar y unificar posiciones frente a las diversas cuestiones internacionales... En los próximos años, los aspectos de las relaciones con Estados Unidos y México que reclamarán mayor atención son las transacciones económicas, los trabajadores migratorios y las relaciones fronterizas, así como en general la política latinoamericana de ambos países... En los últimos años se ha producido una expansión significativa de las relaciones con Canadá. Será preciso avanzar en los planteamientos que permitan aprovechar las potencialidades que ofrece este país, en términos de coincidencias políticas, colaboración económica y afinidades culturales. Europa Occidental constituye una región de gran interés en términos de ampliación y fortalecimiento de los vínculos políticos, económicos, técnicos y culturales con el exterior. México concede gran importancia a las relaciones con estos países, en el marco de la lucha por la paz y el establecimiento de un orden internacional justo y equitativo. Los países avanzados de la cuenca del Pacífico representan, en la actualidad alternativas importantes a los problemas que enfrenta el mundo. Con Japón las relaciones económicas han adquirido, en los últimos años, un crecimiento acelerado. México tiene interés en profundizar esta relación bilateral, con base, especialmente, en la experiencia de desarrollo de ambos países. Con los países socialistas de Europa Oriental y la Unión Soviética, México encuentra coincidencias en algunos objetivos de política exterior, tales como la necesidad de distensión de la política

mundial y cooperación entre los regímenes político – económicos distintos. Frente a los países industrializados, en general se procurará reducir los desequilibrios comerciales y financieros, de suerte que se favorezca la capacidad de pago del país. Para ello se combatirán las políticas proteccionistas que limitan el acceso a los mercados de las naciones industrializadas, las acciones de graduación y selectividad que afectan los países en desarrollo y las tendencias a utilizar las relaciones comerciales como instrumento de presión política. En consecuencia, se buscará asegurar que los países más avanzados se inserten en un sistema de cambios que contribuya al proceso de desarrollo de largo plazo, no mediante la colocación de productos sino a través de la complementación de tecnologías, sistemas financieros y recursos financieros...³

Con relación al tema que nos ocupa, en este sexenio fue donde precisamente se ubicaron las negociaciones que culminaron con la adhesión al GATT, después de contar con la opinión del Senado, las gestiones concluyeron en el mes de julio de mil novecientos ochenta y seis con la firma ad referendum del protocolo de adhesión, que fue sometido al senado para su aprobación.

El ingreso al GATT implicó ventajas tales como participar en calidad de miembro pleno en las negociaciones comerciales multilaterales y con el derecho de combatir con mayor eficacia medidas y prácticas proteccionistas o de comercio desleal que otros países tienen en perjuicio de las exportaciones mexicanas.

³ **Plan Nacional de Desarrollo** 1983 –1988, ed. 1^a, Ed. Secretaría de Programación y Presupuesto 1983, P.P. 25-33.

1.2.2. La política de Comercio Exterior en México (1989 – 1994)

La política de Comercio Exterior en los años de 1989 a 1994, tuvo como principal objetivo el promover la imagen de México en el exterior, con la finalidad de proponer y promover en los foros multilaterales determinaciones y acciones que contribuyan eficazmente a la solución de problemas que afecten al país, como los relacionados con la deuda, comercio y financiamiento del desarrollo y propiciar una acercamiento mayor de México con los nuevos polos de crecimiento mundial, en especial con los países de la cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea.

Por la misma razón que en el punto anterior, transcribimos la parte conducente del Plan Nacional de Desarrollo con el rubro correspondiente a comercio exterior, mismo que es del tenor siguiente: “Los objetivos nacionales esenciales, establecidos en este Plan Nacional de Desarrollo y las grandes tendencias de las relaciones internacionales y las alianzas estratégicas en los lustros por venir, se plantean los siguientes objetivos generales para la acción internacional de México en los próximos años:

- Preservar y fortalecer la soberanía nacional, mediante la defensa de la integridad territorial, los mares y plataformas continentales, los recursos naturales y la autonomía del país.
- Apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo.

- Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el exterior.
- Apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos como instrumento esencial, para que la comunidad de naciones alcance estudios superiores de entendimiento y desarrollo.
- Hacer de la cultura mexicana uno de los principales elementos para reafirmar la identidad nacional y ampliar la presencia del país en el mundo.
- Promover la imagen de México en el exterior.

Estos son los objetivos primordiales de la política exterior de México. Todas las actividades y esfuerzos en la materia estarán dirigidos a su consecución.

Los principios y preceptos citados habrán de normar la conducta internacional de México, lo mismo que los objetivos generales habrán de orientar la acción de la política exterior. Para precisar e identificar mejor las estrategias y acciones consecuentes, es conveniente señalar algunos propósitos derivados de los objetivos en el marco de los principios y preceptos...

Promoción en el exterior del desarrollo del país.

En lo que toca al segundo objetivo general, es decir, apoyar el desarrollo económico, político y social del país destacan los siguientes propósitos específicos:

- Pugnar con firmeza en todos los foros para que otros países apliquen al nuestro régimen de comercio similar al que aquí se ha puesto en práctica.

- Incrementar la cooperación y concertación con los países de América Latina, en especial con aquellos con los que existe un potencial de complementación.
- Insistir en el respeto a las reglas de un comercio internacional amplio y justo.
- Promover acuerdos bilaterales y multilaterales de cooperación técnica, científica y cultural que faciliten el acceso de México a nuevos procesos de organización y producción.
- Proponer y promover en los foros multilaterales determinaciones y acciones que contribuyan eficazmente a la solución de problemas que afecten al país como los relacionados con la deuda, comercio y financiamiento del desarrollo.
- Propiciar un acercamiento mayor de México con los nuevos polos de crecimiento mundial, en especial con los países de la cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea.
- Aumentar la coordinación interinstitucional de políticas y acciones que inciden en lo internacional, mejorar la información y comunicación entre la Cancillería y sus misiones y mejorar la eficacia de las representaciones de México en el exterior...⁴

Es en este sexenio en el que los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá, determinan que es un Acuerdo de Libre Comercio el mejor instrumento

para mantener el crecimiento sostenido, abrir mercados y expandir los intercambios de inversión. Así el doce de agosto de mil novecientos noventa y dos, se concluyeron formalmente las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre México, Estados Unidos y Canadá, en el que se establece de manera formal una zona de libre comercio entre los tres Estados y se proveen principios consistentes en la eliminación de barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de la propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

1.2.3. La política de Comercio Exterior en México (1995 – 2000).

La política de Comercio Exterior en México en los años de 1995 a 2000, se encontró enfocada a mejorar las relaciones comerciales con sus principales socios comerciales: Estados Unidos y Canadá, y a establecer nuevos vínculos de comercio e inversión con otras naciones y regiones no americanas, como lo es la Unión Europea y en especial con Alemania, Inglaterra, Francia e Italia, así mismo, se propone intensificar las relaciones comerciales con los países de Asia, y en especial con la República Popular de China.

⁴ **Plan Nacional de Desarrollo** 1989 –1994, ed. 1ª, Ed. Secretaría de Programación y Presupuesto 1989, P.P. 71 –109.

Con el objeto de abundar en relación a este punto, hemos decidido transcribir la parte conducente al rubro de comercio exterior del Plan Nacional de Desarrollo en cita. "...La diversificación es una estrategia necesaria frente a la intensidad de las relaciones con nuestros principales socios comerciales y tiene como fin que México amplíe su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional. Esta estrategia parte del reconocimiento de México como un país de pertenencias múltiples que requiere de alianzas selectivas y flexibles. Por eso, establecer vínculos efectivos de diálogo político, comercio e inversión con otras naciones y regiones no americanas, complementa y da un mejor equilibrio a nuestras relaciones externas y facilita los cambios estructurales en nuestro país. La institucionalización del diálogo político, la liberalización ordenada de los intercambios comerciales y el fortalecimiento de los mecanismos de cooperación, deberán ser las líneas rectoras de una vinculación valiosa y productiva para el país. A este propósito responden las siguientes estrategias y acciones:

- Nos propondremos promover la estrecha vinculación con España, no sólo en el ámbito bilateral sino en los foros subregionales de América Latina. México y España podrán ser puentes en el diálogo entre continentes y regiones económicas. Seguiremos propiciando consultas políticas y encuentros entre nuestras sociedades para intensificar los intercambios en el marco de un acuerdo con la Unión Europea.
- Consolidaremos y en su caso, crearemos los mecanismos de consulta con las naciones de la OCDE y otros países de importancia estratégica sobre temas bilaterales, regionales y globales. En particular, fortaleceremos las comisiones mixtas y binacionales existentes y promoveremos su formación

con las demás naciones miembros. Consolidaremos las relaciones financieras y comerciales con los países de América del Norte y buscaremos su ampliación en todo el continente americano.

- Buscaremos establecer un nuevo acuerdo con la Unión Europea que, garantice una interlocución permanente y productiva con este centro del dinamismo mundial. Se dará prioridad a alcanzar un tratado de comercio libre y justo con la Unión, asegurar nuevos acuerdos y términos más favorables de cooperación y establecer un diálogo político sobre asuntos bilaterales y los grandes temas mundiales.
- Estrecharemos también la cooperación legal en la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo.
- Nos propondremos, asimismo, intensificar los vínculos económicos y el diálogo político con cada nación miembro de la Unión Europea, en especial con Alemania, Inglaterra, Italia y Francia.
- En Europa central, aseguraremos la presencia de México con base en los movimientos de integración de las naciones de esa región con la Unión Europea. Construiremos y actualizaremos los instrumentos diplomáticos y los acuerdos para fomentar el intercambio comercial y la cooperación técnica y cultural. Mediante nuestra posición en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, nos acercaremos a sus proyectos y a sus mercados para establecer el sano intercambio con dichas naciones. Con Rusia, renovaremos los mecanismos de consulta política, construiremos marcos normativos para el intercambio económico y para encuentros entre inversionistas.

- En el Pacífico Asiático, aprovecharemos cabalmente la pertenencia de México a los principales foros económicos de la región, como la APEC, para promover el comercio, la inversión y las relaciones financieras con sus países miembros, entre los cuales se encuentran algunas de las economías más dinámicas del mundo y cuyo papel internacional será creciente en el futuro. Asimismo, buscaremos establecer vínculos más estrechos con la República Popular de China, con el fin de multiplicar las oportunidades de intercambio con esa nación.
- En el Medio Oriente, el Comercio y la Inversión tienen un potencial innegable e inexplorado que debemos aprovechar. En África, México necesita contribuir con su presencia a la cooperación internacional con ese continente, y renovar sus vínculos tradicionales, incluyendo la reapertura de representaciones diplomáticas...⁵

Es pertinente comentar que en este sexenio en materia de negociaciones multilaterales, México participó en la segunda reunión ministerial de la Organización Mundial de Comercio, celebrada el veinte de mayo de mil novecientos ochenta y ocho, en Ginebra Suiza, en la que se manifestó a favor de la realización de una nueva ronda de negociaciones a partir del año dos mil, para continuar liberalizando el comercio mundial, mediante un enfoque integral que incluiría todos los sectores económicos y todas las disciplinas que afectan el comercio de bienes y de servicios.

⁵ **Plan Nacional de Desarrollo** 1995 –2000, ed. 1ª, Ed. Secretaría de Programación y Presupuesto 1995, P.P. 10 - 16

1.2.4 La política de Comercio Exterior en México (2001-2006).

Finalmente la política de Comercio Exterior en México, en los años de 2001 a 2006, tiene como principal objetivo convertir a la política exterior en un instrumento central para lograr las metas del desarrollo económico y social de México, creando una subsecretaría de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional dependiente de la Secretaría de Relaciones Exteriores, que tiene como principal función el promocionar en todas las misiones diplomáticas y consulares, el comercio, turismo, inversión, financiamiento y cooperación bilateral y multilateral.

El Plan Nacional de Desarrollo en vigor en el rubro de comercio exterior contempla lo siguiente: ...En la actual etapa de globalización económica, es muy importante dar una nueva orientación a los esfuerzos de México por lograr una inserción exitosa en la nueva economía mundial del siglo XXI. México es la octava potencia en el comercio internacional y se ubica entre los primeros 15 países por el tamaño de su producción industrial en el mundo. Es un importante lugar de destino para la inversión extranjera directa y de portafolio, y las tendencias de su crecimiento influyen de manera determinante en la evolución de los mercados económicos y financieros internacionales. Sin duda, en años recientes se ha impulsado una profunda reforma económica en el país, se ha establecido una amplia red de acuerdos de libre comercio, de asociación económica, de cooperación y diálogo político, que deben traducirse en nuevas opciones para

consumidores y productores mexicanos. De ahí la importancia de mantener un sistema de información oportuna al resto del mundo sobre el desarrollo económico nacional y de lograr una mayor coordinación entre los diferentes actores nacionales, públicos y privados. Por ello, se creó la nueva Subsecretaría de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional dentro de la Secretaría de Relaciones Exteriores, que tiene como principal objetivo convertir a la política exterior en un instrumento central para lograr las metas del desarrollo económico y social de México. Esta nueva subsecretaría tiene a su cargo áreas de promoción económica en todas las misiones diplomáticas y consulares, que deberán identificar y apoyar oportunidades de comercio, turismo, inversión, financiamiento y cooperación bilateral y multilateral, en respaldo a los esfuerzos internos de desarrollo económico y social y de diversificación de los mercados externos. Como complemento a la estrategia de promoción económica y comercial, se emprenderá una activa política de difusión en el exterior de la rica y diversa cultura mexicana con el fin de dar a conocer nuestros valores culturales y de apoyar una imagen positiva de México en todo el mundo...⁶

Como podemos observar el comercio exterior mexicano en las últimas dos décadas, ha tenido una gran evolución y debido a esto es de gran importancia que se cumpla con lo dispuesto en los Tratados, con la finalidad de evitar perjuicios, por lo tanto hemos considerado de gran importancia conocer y analizar las formas de solución de diferencias en dos tratados comerciales que son de gran trascendencia para nuestro país.

⁶ **Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006**, www.presidencia.gob.mx

1.3. Derecho de la Integración Económica.

1.3.1. Concepto de Integración Económica.

El tema de este trabajo se encuentra relacionado con la integración económica, hemos considerado tener como antecedente los conceptos doctrinarios de la integración económica, debido a esto tenemos que la integración económica "...Es un proceso que implica diversas formas de manifestación: áreas de libre comercio, sistemas generalizados de preferencias de mercados comunes, uniones aduaneras, uniones económicas, etc. Estos a su vez entrañan status jurídicos derivados de fenómenos económicos para establecer objetivos específicos: la liberación del comercio, circulación de capitales, personas, tecnología, comunicaciones e impacto en las economías, donde participan los agentes activos como los son los gobiernos, partidos políticos, organismos internaciones, sindicatos, grupos empresariales, cámaras industriales, organizaciones populares e individuos, grupos de presión por medio de políticas y acciones concretas y concretadas.

Si se considera lo anteriormente manifestado, a la integración económica se le puede ver como:

1. Proceso.
2. Status Jurídico.
3. Fenómeno Jurídico/ económico / político.

Como proceso, la integración económica es un conjunto de transformaciones de agentes y factores entre las economías estructuradas a lo largo del tiempo, que pasan por las formas preintegracionistas, e integracionistas propiamente dicho. Sobre este punto, hay que tomar en consideración los diversos procesos que tienen aplicación en los países desarrollados, pues la evolución y manifestación de los procesos integradores son complicados dependiendo de los diversos acontecimientos políticos, económicos, culturales, religiosos, sociales, militares, por mencionar algunos. La integración económica es un proceso referido a la globalización de mercados que implica varios status jurídicos que entrañan diversas formas y representaciones tendientes a vincular las economías entre los diversos países, territorios aduaneros, con el propósito de eliminar o suprimir restricciones sobre bienes, personas, capitales, tecnología, para crear instituciones, coordinar políticas comunes y adoptar instrumentos comunitarios...⁷.

Tomando en consideración lo expuesto por el Dr. Filiberto Pacheco podemos manifestar que el derecho de la integración económica es un proceso en el que intervienen factores jurídicos, políticos y económicos, con la finalidad de globalizar los mercados, suprimiendo las restricciones al libre intercambio de mercancías, capitales e inclusive personas.

1.3.2. Concepto de Derecho de la Integración Económica.

⁷ Pacheco, Martínez Filiberto, **Derecho de la Integración Económica**, 1ª ed., Ed. Porrúa, P.P. 43-44.

Respecto de este concepto, existen diversas definiciones, por tal motivo a continuación transcribimos una de estas y posteriormente tratamos de dar nuestro propio concepto.

El derecho de la integración económica es concebido como "...el conjunto de disposiciones normativas jurídicas tendientes a regular a todos los factores inherentes a procesos como: áreas de libre comercio, sistemas generales de preferencias, uniones aduaneras, mercados comunes. Esta especialidad del derecho es el medio para llegar al derecho comunitario, que es el conjunto no sólo de normas jurídicas supranacionales, sino también de acuerdos de carácter monetario, institucionales, ecológicos, financieros y tecnológicos que implican la unidad de políticas y armonización de estructuras de los países, Estados o territorios aduaneros unificados, inclusive órganos de justicia comunitaria, seguridad comunitaria, turismo comunitario etc..."⁶ⁿ

Retomando el concepto que acabamos de exponer podemos manifestar que el derecho de la integración económica, es el conjunto de normas que regula las diversas actividades de los agentes y políticas tendientes a implementar los procesos de integración que se encuentran relacionados con aspectos de carácter comercial, político, jurídico y cultural.

⁶ⁿ Pacheco, Martínez Filiberto, *Op. cit.*, p. 45.

1.3.3. Zona de Libre Comercio.

Éste es considerado por muchos autores como la primera forma de integración. Por este acuerdo se eliminan los derechos aduaneros, todas las reglamentaciones comerciales restrictivas como pueden ser cupos o cuotas, licencias, permisos previos, etc., respecto al intercambio de los productos originarios de los países integrantes de la zona de libre comercio.

A efecto de abundar en este concepto transcribimos la siguiente definición, que consideramos que reúne todas las características de esta forma de integración " ...El área de Libre Comercio o Zona de Libre Comercio es considerada como una forma de integración económica fundamental y básica, pues gracias a ella se han desarrollado formas superiores integracionistas. Su experiencia como status jurídico, económico y geográfico ha servido para evitar impactos dañinos en sectores prioritarios de los países participantes en el comercio interregional... La zona de libre comercio es y constituye una forma de integración económica que implica un status jurídico que se traduce en un proceso. El artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, lo concibe de la siguiente manera: "Se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales respectivas... El establecimiento de esta forma integrativa implica un principio de reciprocidad entre los participantes para liberalizar, eliminar los diversos

obstáculos entre el comercio substancial entre ellos. De conformidad con lo anterior, podemos decir que la zona o área de libre comercio tiene las siguientes características:

1. Implica y surge de manera convencional del consenso de los territorios aduaneros que desean conformarla con un Tratado.
2. El área de libre comercio es especificada por medio de un instrumento convencional y es delimitada geográficamente, pudiendo reducirse o ampliarse en razón de los territorios que manifiesten su deseo de retirarse o incorporarse a dicha área.
3. La implantación de una zona de libre comercio implica un programa de liberalización a corto, mediano y largo plazo, respecto a los beneficios y tratamientos que recibirán los diversos productos, efectos, mercancías provenientes de los territorios participantes, productos originarios...^{9a}

1.3.4. Unión Aduanera

La Unión Aduanera es la forma de integración económica que tiene como principal característica, la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías entre los territorios aduaneros que la conforman, la adopción de un arancel común y un trato diferenciado en los no miembros.

^{9a} PACHECO, Martínez Filiberto, *Op. cit.*, P.P. 58 - 60.

Con relación a esta forma de integración económica hemos encontrado las siguientes definiciones que a continuación transcribimos:

“Constituye la refundición o unificación de los territorios aduaneros fronterizos de dos o más Estados, a los efectos de la legislación aduanera. El establecimiento de un solo territorio aduanero, apareja la uniformidad de esa legislación desde el ángulo arancelario y administrativo que tiende a eliminar los aranceles y muchas de las engorrosas tramitaciones administrativas aduaneras entre los Estados partes de la Unión, ventajas que no son extensibles al resto de los países. Se incorpora la existencia de un arancel común extremo...”¹⁰

“...La Unión Aduanera tiene las siguientes características:

1. Surge del acuerdo entre Estados que tienden a implantarla por medio de instrumentos jurídicos convencionales en el cual se establecen los principios básicos para su instrumentación, aplicación y desarrollo.
2. Se desgravan las mercancías, no sólo de los productos originarios como sucede en el área de libre comercio, sino que esta forma es más universal para el tratamiento de estrictas regulaciones entre sus miembros para proporcionar la libre circulación.
3. Coordinación entre los participantes referentes a las políticas administrativas.
4. El establecimiento de un arancel común externo.

¹⁰ Witker, Jorge, Laura Hernández, **RÉGIMEN JURÍDICO DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**, ed. 2ª, Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, P.P. 35-36.

5. Es la base para un futuro mercado común, pero superior a un sistema general de preferencias y una zona de libre comercio.
6. Existe un diverso tratamiento para los países no miembros en relación a los participantes en la unión, pero con el propósito de armonizar las políticas comerciales.¹¹ⁿ

1.3.5. Mercado Común

Esta es la forma de integración económica que tiende a suprimir no sólo las restricciones al comercio, sino también a todos los movimientos de factores, como lo son la libre circulación de trabajadores, capitales y servicios (libre prestación de servicios y libertad de establecimiento de las empresas) con la organización de autoridades e instituciones comunitarias reguladas por el derecho comunitario.

Al respecto el Dr. Máximo Carvajal Contreras sostiene que "... el mercado común o unión económica es la forma más elevada de unión aduanera, ya que se establece un sistema que permite la libre circulación de mercancías, servicios, personas, información, tecnología y capitales en combinación con un desarme arancelario y comercial y con el establecimiento de una sola nomenclatura arancelaria común para los países miembros y de estos con terceros. El Mercado Común supone el intento más importante para lograr una unificación política y social entre sus miembros. El procedimiento sigue tres pasos a saber: el primero

¹¹ Pacheco, Martínez Filiberto, *Op. cit.*, P. P. 66 –67, *SUPRA* P. 23.

consiste en la formación de Unión Aduanera, el segundo la integración económica y el tercero la Unificación Política...

En relación a esta forma de integración económica encontramos que tiene las siguientes características:

1. "Su establecimiento es por medio de instrumentos internacionales, que así lo instituyan los Estados participantes.
2. Libre circulación de personas, servicios y capitales.
3. Normas de competencia comunitaria.
4. Armonización de legislación impositiva.
5. La adopción de un arancel común uniforme y la adopción de una política común exterior, en relación con terceros países o agrupaciones, la adopción de medidas y políticas entre diversos grupos económicos o comerciales.
6. El establecimiento de instituciones comunitarias.
7. Tratamiento específico en cuanto a productos provenientes de los territorios participantes en relación con los productos provenientes de Estados que no forman parte del mercado común.
8. Establecimiento y armonización de las reglas de origen.
9. Mecanismos para la solución de controversias..."¹²

1.3.6. Unión Económica.

Es la última forma de integración económica, que incluye las características de la unión aduanera, e incorpora la unificación de las políticas económicas, fiscales y monetarias, además incorpora la creación de órganos supranacionales encargados de dirimir las controversias que se susciten entre los países miembros de dicha unión económica. Es un acuerdo en el que no sólo abarca los aspectos arancelarios del intercambio de productos y sus reglamentaciones restrictivas, sino que también puede incluir aspectos sociales, culturales y políticos.

A este respecto, encontramos que el Dr. Jorge Witker la conceptúa como un "...proceso que fructifica en varios años. No se logra de inmediato. En el curso del proceso los países partes proceden gradualmente a la abolición de las barreras discriminatorias existentes entre ellos, con el objetivo último de establecer un solo mercado libre de interferencias para que en él los factores productivos, las mercancías, la fuerza de trabajo y las corrientes sociales gocen de libre movilidad. En la economía mundial se aprecia un proceso contradictorio entre la globalización de la producción, el comercio y los flujos de capital por una parte y la regionalización de los mercados por otra. Estas tendencias opuestas expresan los cambios ocurridos en el eje de la economía mundial que corre en el hemisferio norte, de Oeste a Este, y que abarca a Japón - Estados Unidos - Alemania Federal (con posible extensión, por la apertura de las economías de Europa Oriental). En cambio, el eje de América Latina va de Norte a Sur desde

¹² Pacheco, Martínez Filiberto, *Op. cit.*, P.P. 67 – 68, 72.

Estados Unidos, país con un lugar preponderante en las relaciones económicas del continente...¹³

En este capítulo expusimos, una definición de comercio exterior, la política de comercio exterior que ha adoptado nuestro país en los últimos cuatro sexenios y finalmente las formas en que se desarrolla la integración económica, todo ello tiene como finalidad el establecer el precedente de nuestro tema principal que es la solución de diferencias en el marco de la Organización Mundial de Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con la finalidad de poder analizar los procedimientos que sigue cada uno de estos instrumentos.

En los capítulos que a continuación exponemos tienen como única finalidad, establecer los antecedentes de los Tratados que dan origen a los procedimientos para la solución de las controversias que se puedan suscitar con motivo de su aplicación.

¹³ Witker, Jorge, Laura Hernández, **Régimen Jurídico de Comercio Exterior de México**, ed. 2ª, Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, P.P. 36 –37.

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El objeto de este segundo capítulo, es conocer las circunstancias que dieron origen a los tratados internacionales, materia de estudio del presente trabajo y conocer cómo se encuentran estructurados los órganos que interactúan en dichos tratados, lo anterior con la finalidad de tener conocimiento del papel que desempeñan en el procedimiento de solución de controversias y para tal efecto iniciamos con los antecedentes del Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

2. Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

2.1. Antecedentes del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

El origen de la Organización Mundial de Comercio lo encontramos en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o GATT, la mayoría de los autores hacen referencia a que surge entre la primera y la segunda Guerra Mundial debido a que, en esa época el comercio internacional se incremento en menor medida que la producción, el volumen del comercio decayó en el año mil novecientos veintinueve, la industria se contrajo, la crisis financiera y el incremento de las medias proteccionistas producto de la depresión mundial. El proteccionismo fue múltiple y generalizado: los principales países industrializados

elevaron los aranceles, impusieron restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

En mil novecientos cuarenta y uno Estados Unidos e Inglaterra, pretendieron establecer una serie de principios básicos que rigieran los intercambios comerciales mundiales al terminar la guerra, sin que llegaran a concretarlos. En mil novecientos cuarenta y cinco se hizo patente la necesidad de reducir los aranceles, eliminar las restricciones cuantitativas, las preferencias arancelarias, los subsidios a la exportación, combatir las prácticas comerciales restrictivas de carteles privados y establecer convenios de estabilización de productos básicos.

2.1.1. Creación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

En este mismo sentido en el año de mil novecientos cuarenta y seis "La Organización de las Naciones Unidas, a través de su Consejo Económico y Social convocó por resolución del 18 de febrero de 1946, a una Conferencia Internacional sobre el Comercio y Empleo; al mismo tiempo decidió establecer un Comité preparatorio para la formulación de un proyecto de convención de una organización internacional de comercio; esta organización vendría a ser un órgano especializado de las Naciones Unidas que complementaría las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional y las de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Originalmente, al crearse el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial se pensó en establecer un sistema tripartita, es decir, la implantación de tres organizaciones económicas internacionales, el Fondo Monetario Internacional para asegurar el orden y la estabilidad de las transacciones financieras internacionales; el Banco Mundial para promover la inversión y la Organización Internacional del Comercio con la finalidad de sentar reglas comerciales que facilitaran las liberalización comercial multilateral, sin embargo, la Organización Internacional del Comercio no llegó a establecerse y en su lugar se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o GATT, el que funcionó desde su entrada en vigor desde 1948 hasta la creación de la Organización Mundial de Comercio...¹⁴

Por otro lado, el Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas, al que en párrafos anteriores nos hemos referido, en la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, establecen acuerdos en un documento llamado la Carta de la Habana con la finalidad de fomentar el Comercio Internacional, y para lograrlo disponen de cuatro medios:

- a) Desarrollo económico y reconstrucción.
- b) Acceso de todos los países en condiciones de igualdad a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción.
- c) Reducción de los obstáculos al comercio.

¹⁴ Quintana Adriano, Elvia Arcelia. **El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política**, ed. 2ª, Ed. Porrúa, P.P. 175 – 176.

d) Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio.

2.1.2. Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (1947)

En mil novecientos cuarenta y siete se llevó a cabo la negociación arancelaria multilateral, con objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. "...En siete meses, veintitrés países disminuyeron sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional. Por consiguiente, estos países decidieron poner en vigor una parte de la Carta antes de que la conferencia terminara. Esta parte de la Carta toma el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); es firmado por veintitrés países el treinta de octubre de mil novecientos cuarenta y siete y entró en vigor el primero de enero de mil novecientos cuarenta y ocho de manera provisional hasta el treinta y uno de diciembre de mil novecientos noventa y cuatro..."¹⁵

Los países suscriptores del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), fueron Australia, Bélgica, Birmania, Canadá, Ceilán, Canadá, Chile, China, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Países Bajos, Reino Unido, Siria y Sudáfrica.

¹⁵ Witker, Jorge, Laura Hernández, **RÉGIMEN JURÍDICO DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**, *Op. Cit.*, P. 52., *Supra P. 26.*

En un principio el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue concebido como un mecanismo provisional mientras entraba en vigor la Carta de la Habana, hecho que nunca ocurrió, principalmente porque dicha Carta fue abandonada por los Estados Unidos, debido a que existía una fuerte oposición parlamentaria por considerarse que el ambicioso clausulado era perjudicial para ese país.

Debido a lo anterior "...el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), emerge como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos, privilegiando las tarifas o aranceles que son los únicos viables para la protección industrial. Bajo dichos parámetros, el GATT inicia sus acciones en 1948 y encierra en su seno a 23 países miembros, de los cuales resaltan Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la Comunidad Europea junto con Cuba, Chile, Uruguay, Australia, India y Yugoslavia.

En un principio el GATT estaba formado por 35 artículos, a los que se le anexan 3 artículos acerca de los países en desarrollo, formando con esto un total de 38 artículos que se ponen de base al comercio internacional.

Como organización formal de Comercio, el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más

favorecida para todos. Lo fundamental dentro de las negociaciones en el GATT son las concesiones arancelarias entre sus miembros, que aceptan el compromiso de no incrementar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas que se consideran "consolidadas", es decir, que tienen un valor tope. Desde sus inicios el GATT fue concebido como un simple acuerdo, sin embargo, se convirtió en una verdadera organización internacional, reuniendo todos los elementos para serlo:

- Un tratado: El Acuerdo General.
- Órganos permanentes: las reuniones de las partes contratantes, el Consejo de representantes y Secretariado General con un Director General.
- Un presupuesto: al que contribuye cada parte contratante en función de su participación en el comercio internacional.

Los derechos y obligaciones de las partes contratantes del GATT pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Supresión de toda discriminación.
- Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Supresión de las demás formas de protección.
- Solución de controversias...¹⁶

¹⁶ Witker, Jorge, Laura Hernández, *Op. cit.*, P.P. 53 – 54.

2.1.3. RONDA URUGUAY 1947-1994

Desde 1947, hasta el año de 1994, fueron celebradas diversas reuniones de los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), sin embargo, solo hacemos alusión a la ronda Uruguay, debido a que esta reunión dio origen a la Organización Mundial de Comercio, además de que es en esta reunión en donde se establece el procedimiento de solución de diferencias. "...La ronda de Uruguay inició en septiembre de 1986 con la declaración de Punta del Este y concluyó con la firma del Acta de Marrakesh el 15 de abril de 1994; esta Ronda dio lugar a la Organización Mundial de Comercio, donde se revisaron las reglas de comercio establecidas en acuerdos anteriores y se amplió la gama de temas a tratar bajo la sombra de la OMC. Se establecieron nuevas reglas para el comercio en servicios, aspectos de la propiedad intelectual, sistema de resolución de conflictos comerciales, entre otros..."¹⁷

En esta ronda, los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un 40%, en un periodo de cinco años para los productos industriales y de seis años para los productos agrícolas. Por su parte, los países en desarrollo reducirán sus aranceles en un 30%, en un plazo de cinco años, para productos industriales y en 10% para los agrícolas.

¹⁷ Quintano Adriano, Elvia Arcelia. **El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política**, ed. 2ª, Ed. Porrúa, P. 184.

Para las reducciones arancelarias se tomaron como base los aranceles consolidados ante el GATT. Esto significó que México no tendría que modificar o disminuir su estructura arancelaria vigente, que se sitúa en niveles inferiores al 35%. En cambio, otros países tuvieron que reducir sus aranceles vigentes, por lo que las exportaciones mexicanas se beneficiarían de reducciones significativas.

Algunos países acordaron la eliminación total de aranceles en diversos sectores, tales como cerveza, farmacéuticos, químicos, muebles, vidrio y cerámica entre otros. Si bien México no participó en estas reducciones, se beneficiará de las concesiones otorgadas por países participantes, en virtud del principio de la nación más favorecida. Entre los principales productos de interés para México que se beneficiarán de las reducciones acordadas en la Ronda Uruguay se encuentran: miel, flores frescas, aguacate, mango, limones, café crudo, jugo de naranja, cerveza, ron, tequila, productos de vidrio, algunos productos de acero, motores de explosión y sus partes, computadores y chasis para vehículos.

Principales logros de la Ronda Uruguay

1. Se estableció el procedimiento para la solución de diferencias relativas al funcionamiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
2. Se establecieron nuevas reglas para el comercio de servicios.

3. Se acordaron diversas protecciones relativas a la protección de la propiedad intelectual.

2.2. PRINCIPIOS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

Los principios que rigen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y que deben ser cumplidos por los Estados miembros son:

1. La no discriminación.
2. La reciprocidad.
3. La igualdad formal de todos los Estados y.
4. La reducción y eliminación de aranceles y tarifas.

2.2.1. PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN.

Este principio se refiere básicamente a que ningún Estado debe ser segregado, independientemente del sistema económico o del sistema de gobierno, toda vez que lo que pretende el acuerdo es precisamente que exista un mismo parámetro comercial.

En relación a este principio el Dr. Jorge Witker hace referencia a que esta cláusula se refiere a que se da básicamente en dos vertientes:

“a) Trato de la Nación más favorecida (NMF). Se refiere a que cualquier concesión o beneficio que un país otorgue(brinde) a otro debe otorgárselo igualmente a terceros países con los que tenga relaciones comerciales, es decir, cuando un país reduce un obstáculo al comercio abre un mercado, tiene que hacer lo mismo respecto a todos los países miembros de la OMC.

b) Trato nacional. Tanto las mercancías nacionales como las importadas deben recibir igual tratamiento una vez que éstas han entrado al mercado. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana dicho producto es reputado como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales.

Existen algunas excepciones a este principio:

- 1) Los pactos bilaterales (o plurilaterales) negociados entre dos o más países con el fin de crear un área de libre comercio o algún proceso de integración similar, por los que únicamente los países que suscriban dichos pactos o acuerdos pueden acceder a los beneficios derivados del mismo, no así terceros países.
- 2) La oposición de obstáculos a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal...¹⁸

¹⁸ Witker, Jorge, Laura Hernández, *Op. cit.*, P.P. 54-55.

2.2.2. PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD.

Este principio se refiere a que, las concesiones o beneficios que algún miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio logra en materia de comercio debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Esto es, "... Nada es gratuito o unilateral. Todo es repartido entre los miembros de tal forma que no existen ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT..."¹⁹

2.2.3. PRINCIPIO DE IGUALDAD DE LOS ESTADOS.

Este principio se refiere a que todos los Estados miembros del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio, se encuentran en un mismo nivel, no obstante su poder económico o comercial, y por lo tanto los derechos y obligaciones que emanan de este acuerdo deben ser cumplidas por todos de igual manera.

¹⁹ Witker, Jorge, Laura Hernández, *Op. cit.*, P.P. 55

2.2.4. PRINCIPIO DE REDUCCIÓN Y ELIMINACIÓN DE ARANCELES Y TARIFAS

Este principio se refiere esencialmente a que todos los Estados miembros del GATT, deben eliminar los impuestos a la importación, negociando y reduciendo en forma gradual y paulatina, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios comerciales. “... Excepcionalmente se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en el articulado del GATT. Con ello se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva, de tal forma que subsistan en el mercado ampliado de los miembros aquellas empresas que realmente sean eficientes y competitivas...”²⁰

2.3. ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

El objetivo principal de la Organización Mundial de Comercio, consiste en impedir que los países adopten medidas unilaterales en contra de otro miembro y para esto la Organización debe cumplir con los siguientes fines:

- “...Eleva los niveles de vida, lograr el pleno empleo y un volumen considerable en constante aumento de los ingresos reales y demanda efectiva.

²⁰ Witker, Jorge, Laura Hernández, *Idem*, P.P. 56

- Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible, procurando proteger y preservar el medio ambiente, incrementando los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses, según los diferentes niveles de desarrollo económico.
- Que los países en desarrollo y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.
- Preservar los principios fundamentales y favorecer la consecución de los objetivos que forman el sistema Multilateral de Comercio...²¹

Principales diferencias entre el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la Organización Mundial de Comercio.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, tenía como característica el constituir por un lado un acuerdo internacional, en el que se establecieron las normas que regularan el comercio internacional y por otro lado también constituir una organización internacional creada posteriormente para prestar apoyo al acuerdo.

²¹ Quintana Adriano, Elvia Arcelia. **El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política**, ed. 2ª, Ed. Porrúa, México, P.P. 211 - 212

Con el surgimiento de la Organización Mundial de Comercio desaparece el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, como organización, sin embargo, subsiste el acuerdo, que ha sido modificado y al cual se le han incorporado acuerdos diversos.

Diferencias importantes entre el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio y la Organización Mundial de Comercio:

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO
1. El GATT tuvo un carácter <i>ad hoc</i> y provisional. El acuerdo General nunca fue ratificado por los parlamentos de los miembros, y no contenía disposición sobre la creación de una organización.	1. La OMC y sus acuerdos tienen un carácter permanente. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los acuerdos de la OMC y éstos estipulan el modo de funcionamiento de la OMC.
2. El GATT tenía partes contratantes, lo que subrayaba el hecho de que oficialmente el GATT era un texto jurídico	2. La OMC se encuentra constituida por Estados miembros, es una institución permanente, que incorporó las disciplinas fundamentales que afectan al comercio exterior.
3. El GATT se ocupaba del comercio de las mercancías	3. Los acuerdos de la OMC abarcan no solo el comercio sino también los servicios y la propiedad

	intelectual.
4. El sistema de solución de diferencias no constituía una verdadera forma de solución de diferencias, toda vez que no contaba con los medios para ejecutar sus conclusiones de forma coactiva.	4. La OMC tiene un procedimiento de solución de diferencias y cuenta con órganos específicos y proporciona mayor facilidad para la aplicación de las conclusiones.
5. El GATT, hasta antes de la Ronda Uruguay no contemplaba un mecanismo de examen de las políticas comerciales.	5. La OMC cuenta con un mecanismo de examen de las políticas comerciales de sus miembros.
6. El GATT inició el fomento y la liberalización de gran parte del comercio mundial durante cuarenta y siete años, así como las continuas reducciones de aranceles y la afluencia de nuevos miembros.	6. La OMC es una Institución que continúa las funciones que realizaba el GATT, es decir, pretende elevar los niveles de vida y renta, logrando la producción y el comercio, utilizando en forma óptima los recursos mundiales.

2.3.1. ESTABLECIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

El quince de diciembre de mil novecientos noventa y tres los representantes del Comité de Negociaciones Comerciales dieron por terminadas las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay, "...el acta final de la Ronda Uruguay termina con el carácter de provisional del GATT de 1947, creando una verdadera organización internacional, es decir la Organización Mundial de

Comercio, dotada de personalidad jurídica, de órganos propios y de amplias funciones, nacida para facilitar la cooperación de sus miembros en el desarrollo de las relaciones comerciales, donde se integran bajo una misma estructura tres grandes acuerdos, el de mercancías (GATT), el servicios (GATS) y los derechos de la propiedad Intelectual (TRIPS), al mismo tiempo, se contemplan dos mecanismos internacionales, un entendimiento relativo a las normas y los procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, así como un mecanismo de examen de las políticas comerciales.

En la Organización Mundial de Comercio, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, consolidan sus compromisos, para el sector de las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de tipo arancelarios. En algunos casos, los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados. Esto generalmente suele ocurrir en los países en desarrollo, mientras que en los países desarrollados los tipos efectivamente aplicados y los consolidados por lo general son idénticos.

A pesar de su carácter provisional y su limitado campo de acción, el GATT logró alcanzar éxito en el fomento y la liberalización de gran parte del comercio mundial durante los cuarenta. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron por sí solas a estimular el crecimiento del Comercio Mundial.

La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio,

representado entonces por el GATT, constituía un soporte de desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial. De esta forma, el GATT evolucionó hasta llegar a alcanzar los objetivos por lo que originalmente surgió, toda vez que avanzó acorde durante las ocho rondas de negociación hasta alcanzar las expectativas de los nuevos tiempos que motivaron la creación de esta Organización...²²

2.3.2. ÓRGANOS QUE COMPONEN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

La estructura de la Organización Mundial de Comercio se encuentra determinada en el artículo IV del acuerdo Constitutivo que establece la siguiente estructura:

2.3.2.1. CONFERENCIA MINISTERIAL.

Es considerada la máxima autoridad de la Organización Mundial de Comercio, está integrada por representantes de todos los miembros. Se reúne por lo menos cada dos años, se encuentra facultada para tomar decisiones sobre todos los asuntos relacionados con los acuerdos comerciales multilaterales.

²² Quintana Adriano, Elvia Arcelia. **El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política**, ed. 2ª, Ed. Porrúa, México 2002, P.P. 209 – 211.

2.3.2.2. CONSEJO GENERAL.

Este se compone por todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio, realiza las funciones de la Conferencia actuando como órgano permanente en los intervalos entre las reuniones de ella. El Consejo General, se reúne según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias o del Órgano de Examen de Políticas Comerciales.

2.3.2.3. SECRETARÍA

La Conferencia Ministerial nombra al Director General que estará a cargo de la Secretaría de la Organización Mundial de Comercio, la función de la Secretaría consiste en prestar asistencia técnica a la Conferencia Ministerial, Consejo General y a los Consejos de Comercio de Mercancías, Consejo de Comercio de Servicios, Consejo de los aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio.

2.3.2.4. CONSEJOS SECTORIALES.

Del Consejo General dependen el Consejo de Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios, el Consejo de los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual:

“Consejo del Comercio de Mercancías. Supervisa el funcionamiento y aplicación de los acuerdos multilaterales que amparan el comercio de mercancías.

Consejo del Comercio de Servicios. El término “servicios” se utiliza para abarcar cualquier sector, salvo aquellos suministrados en ejercicio de las funciones gubernamentales, en lo que respecta a este consejo sus órganos auxiliares generalmente sufren cambios, ejemplo de ello es el grupo de negociaciones sobre servicios financieros, marítimos, profesionales y la relativa a los compromisos específicos, entre otros.

Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual. Maneja aspectos relativos a la propiedad intelectual, la protección de los derechos de autor, las marcas comerciales y la denominación de origen controlado para identificar productos, diseños industriales, diseños de circuitos integrados...²³

Una vez que hemos analizado la integración de la Organización Mundial de Comercio, es importante hacer mención la forma en que los Estados se adhieren a esta organización.

2.3.3. MECANISMOS DE ADHESIÓN

²³ Quintana Adriano, Elvia Arcelia. *Op. cit.*, P.P. 212 – 213.

El mecanismo de adhesión se encuentra establecido en el artículo XII del acuerdo Constitutivo de la Organización Mundial de Comercio, que determina que para adherirse a la Organización es necesario solicitar el ingreso y negociar las condiciones de acceso.

“...Para adherirse, debe ser un Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores. Las decisiones en materia de adhesión se adoptan por la Conferencia Ministerial, la cual aprueba el Acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los miembros de la Organización Mundial de Comercio. La adhesión a un acuerdo comercial plurilateral se regirá por las condiciones establecidas en el mismo acuerdo.

La Organización Mundial de Comercio tiene personalidad jurídica propia y cada uno de sus miembros se obliga a conferirle la capacidad jurídica. Los privilegios e inmunidades de que gozarán los funcionarios y representantes de la Organización Mundial de Comercio, serán similares a los privilegios e inmunidades estipulados en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada la asamblea de Naciones Unidas el veintiuno de noviembre de mil novecientos cuarenta y siete.

Llama la atención que las decisiones se tomen básicamente por consenso y excepcionalmente por votación; de esta manera se decide de manera equilibrada y justa. También se observa que el procedimiento de adhesión para

incluir a nuevos miembros no es complejo, con lo cual se da oportunidad a más países de beneficiarse con las ventajas que ofrece la Organización Mundial de Comercio...”²⁴

Con la finalidad de tener presentes las principales características del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la Organización Mundial de Comercio, hemos elaborado un cuadro comparativo.

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO
Es un acuerdo entre los países firmantes, sus miembros no tienen la categoría de Estados signatarios, sino que son consideradas partes contratantes del Acuerdo, que era provisional.	Es una institución de carácter permanente, los compromisos contraídos son permanentes y absolutos.
Estructura del GATT: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Consejo de representantes. ➤ Secretariado. ➤ Director General. 	Estructura de la OMC: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conferencia Ministerial. ➤ Secretaría. ➤ Consejo General. ➤ Consejos Sectoriales.
Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elevar el nivel de vida de los habitantes de las partes contratantes debido al 	Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Impedir que los países adopten medidas unilaterales en contra de otro miembro.

²⁴ Quintana Adriano, Elvia Arcelia. *Idem* P.P. 217-218.

<p>mejoramiento de sus relaciones comerciales y económicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ La consecución del pleno empleo y un nivel cada vez mayor del ingreso real y de la demanda efectiva. ➤ La utilización racional de los recursos mundiales. ➤ El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elevar los niveles de vida, empleo y un volumen considerable, en constante aumento de los ingresos reales y demanda efectiva. ➤ Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de desarrollo sostenido, procurando proteger y preservar el medio ambiente. ➤ Que los países en desarrollo y los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. ➤ Preservar los principios fundamentales y favorecer la consecución de los objetivos que forman el sistema multilateral de comercio.
<p>Principios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ La no discriminación. ➤ La reciprocidad. ➤ La igualdad formal de todos los países firmantes. 	<p>Principios:</p> <p>Los principios de la OMC son los mismos que en el GATT.</p>

- | | |
|--|--|
| ➤ La reducción y eliminación de aranceles y tarifas. | |
|--|--|

2.4. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

En México la negociación de los tratados internacionales y la dirección de la política exterior corresponde al presidente de la república de conformidad con el artículo 89 fracción X de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en cuanto a la materia en que deben versar los tratados, el artículo 15 de nuestra Carta Magna limita la celebración en cuanto a que no podrán celebrarse tratados para la extradición de reos políticos ni para quienes hayan tenido en el país requeriente el carácter de esclavos o que hayan sido amenazadas sus garantías individuales.

Una vez que un tratado es firmado por el Ejecutivo, aprobado por el Senado y ratificado por el mismo Ejecutivo, que lo manda promulgar, este documento, de conformidad con la jurisprudencia **TRATADOS INTERNACIONALES. SE UBICAN POR ENCIMA DE LAS LEYES FEDERALES Y EN SEGUNDO PLANO RESPECTO DE LA CONSTITUCIÓN FEDERAL**, emitida por el Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en el mes de noviembre de mil novecientos noventa y nueve, los tratados se encuentran por

encima de las leyes federales, lo que nos indica que el Tratado puede ser impugnado al igual que cualquier otro ordenamiento jurídico.

En relación con la forma en la que se dio la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, consideramos que es importante hacer una referencia respecto de las circunstancias que dieron origen al tratado en cita.

“La negociación del Tratado de Libre Comercio, se dio cuando existía un déficit en la balanza comercial, que conforme transcurría el tiempo se acrecentaba conforme aumentaba la tasa de crecimiento de la producción. La apertura unilateral que México aceleró a partir de 1987, no había sido un factor suficiente para modernizar la estructura productiva y el aumento de la competitividad en el mercado mundial de ciertos productos manufacturados producidos en México, se había circunscrito en lo fundamental a las transnacionales. Además, de la falta de reciprocidad de nuestros socios comerciales, principalmente Estados Unidos, ahondaron la tendencia al deterioro de la balanza comercial.

Hasta la fecha la entrada de capitales ha compensado la tendencia al déficit en cuenta corriente. Pero esa no es una solución estable y de largo plazo. De ahí que México busque reciprocidad a su apertura unilateral. En los últimos años ha aumentado la concentración de nuestro comercio con los Estados Unidos. El volumen comercial de México con ese país aumentó de 18.4 miles de millones de dólares en 1983 a 26.2 en 1988. Si se incluye la industria maquiladora, entonces el comercio con Estados Unidos asciende a 52 mil

millones de dólares en 1989. En la actualidad el comercio con Estados Unidos significa ya el 68% del comercio total de México; si se incluyen las maquiladoras, ese porcentaje llega al 80%.

En estas condiciones, el Tratado de Libre Comercio tiende simplemente a formalizar un proceso real de integración económica que ya está en marcha.

Dentro de este marco, el Poder Ejecutivo de nuestro país, a través del titular de la Secretaría de Comercio, ha fijado su posición respecto a las características que desea tenga el Tratado de Libre Comercio.

El Tratado habrá de cumplir con las siguientes condiciones:

Primero. Deberá abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra Constitución.

Segundo. Deberá ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones (del acuerdo) de Aranceles y Comercio. El Tratado deberá cumplir con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte substancial de los intercambios entre los países participantes; que se instrumente en un período de transición razonable que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyan en el Tratado.

Tercero. Se deberán eliminar los aranceles entre las partes signatarias, de forma gradual asegurando un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector. Al respecto, recordamos que la mayor parte del acomodo de la planta productiva nacional a un entorno de competencia internacional ya se ha dado. De hecho, la desgravación anual promedio que se anticipa con motivo del Tratado será sustancialmente inferior a la equivalente de los últimos ocho años, período en el cual la industria nacional ha mantenido su presencia en el mercado interno, a la vez que se ha lanzado a la conquista de nuevos mercados en el exterior.

Cuarto. Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos con el fin de que éstos no se conviertan en fórmulas clandestinas y subrepticias que limiten el acceso a los mercados del norte.

Quinto. Deberán negociarse reglas de origen a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del Tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiados de las preferencias negociadas.

Sexto. El Tratado deberá contener reglas precisas, para evitar el uso de subsidios distorsionados del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia, y

Séptimo. Deberá incluirse un capítulo específico sobre resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

De acuerdo con la posición oficial, el conjunto de estas condiciones permitirá a nuestro país alcanzar los objetivos siguientes:

- a) Promover un acceso mejor y más seguro de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá.
- b) Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- c) Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía, al propiciar el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad.
- d) Coadyuvar a crear empleos más productivos que incrementen el bienestar de la población nacional.

Por último el Ejecutivo Federal ha planteado que quedarán excluidas del Tratado, las actividades reservadas al Estado en el artículo 28 Constitucional como: extracción de petróleo; petroquímica básica, telégrafos y correos, electricidad y ferrocarriles.

En un estudio de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, señalaron que el Tratado de Libre Comercio sería benéfico para México en los siguientes aspectos:

- Favorecerá el ingreso de varios sectores mexicanos al mercado de los Estados Unidos. Productos que actualmente se encuentran limitados por aranceles o cuotas, se vería facilitado su acceso a este mercado (textiles, confección y algunos productos agrícolas).
- Proveerá una entrada segura al mercado de los Estados Unidos al eliminar acciones comerciales injustas, al tipificar la reglamentación sanitaria, al regular o eliminar las barreras no arancelarias.
- Incrementar el empleo dada la mayor demanda externa y el flujo creciente de la inversión extranjera. Al mismo tiempo, favorecerá la retención de mano de obra calificada y no calificada.
- Favorecerá el crecimiento del empleo en regiones no fronterizas.
- Elevará la productividad y competitividad de México en el mercado mundial al favorecer el desarrollo de la infraestructura del país, ya que permitirá el acceso de México a la tecnología más avanzada de los Estados Unidos y facilitará la experiencia de técnicas de mercadotecnia internacional.
- Estimulará la inversión directa en infraestructura, agricultura, computación, bancos, seguros y en el sector automotriz. Sin embargo, las empresas pequeñas o medianas no serán capaces de atraer

inversión directa ni asociarse directa, ni participar asociadamente con el capital extranjero.

- Favorecerá la inversión directa de capital europeo, japonés y sudeste asiático que buscará beneficiarse del mercado de Estados Unidos a través de México.
- Favorecerá el retorno de capitales.
- Permitirá captar divisas para hacer frente a la deuda externa, gracias al incremento de la actividad productiva.
- Algunos funcionarios mexicanos consideran que el Tratado de Libre Comercio permitirá recibir más financiamiento de bancos extranjeros.
- Reducirá la inflación debido a la competencia externa.

Por contraste, de acuerdo con los resultados de la investigación de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, las desventajas que se señalan para México resultantes del Tratado de Libre Comercio son las siguientes:

- La mediana y pequeña industria se verán perjudicadas. Sería preciso, antes de firmar el Tratado de Libre Comercio, analizar su impacto sector por sector y tomar las previsiones necesarias caso a caso.

- El Tratado de Libre Comercio debería ser un proyecto a largo plazo, a ser completado por etapas. Existe la impresión de que hasta ahora se ha actuado apresurada e indiscriminadamente.
- Se teme que el modelo que se impulsará, será el de la maquila con bajos salarios y sin posibilidades de desarrollo para México.
- El ejido se verá afectado.

De esta manera, puede concluirse que no sólo el poder económico de México y Estados Unidos son muy distintos, sino también las perspectivas, las razones e incluso los objetivos de ambos países difieren respecto al Tratado de Libre Comercio. De ahí la dificultad de un proceso de negociación que lleve a México a una relación cualitativamente superior y más equilibrada con su principal socio comercial que es Estados Unidos. Una relación mejor a la que ya tiene en el ámbito del GATT y del acuerdo Marco. Ese es un reto para México: mejorar en la letra y en la práctica esos acuerdos ya vigentes sin la necesidad de hacer concesiones que comprometan su futuro con Nación soberana...²⁵

En opinión del Dr. Filiberto Pacheco Martínez el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es "...un acto jurídico emanado de la voluntad política que se traduce en un instrumento jurídico denominado Tratado de Libre Comercio, acordado por los gobiernos de los tres Estados (Estados Unidos Mexicanos, Canadá, Estados Unidos de América del Norte), el cual no sólo tiene como finalidad el establecimiento de formas de integración económicas (zona de libre

comercio), sino que también implica más aspectos de los inminente comercial: medidas de normalización, ecología, aspectos laborales, servicios de inversión, agropecuario, telecomunicaciones, propiedad intelectual, políticas en materias de competencia, monopolios y empresas de los Estados (bienes, capital, personas).

Este Tratado es, además una manifestación de la voluntad política de los Estados signatarios, toda vez que es el resultado de una serie de reuniones de los diversos sectores integrantes de cada uno de ellos, lo cual permitió su conclusión. Esta voluntad política se tradujo en la concreción de un instrumento de tipo trilateral, el cual constituyó y dio origen a una especie de normatividad en los diversos rubros (comerciales, financieros ecológicos, gubernamentales, propiedad intelectual, servicios profesionales, políticas en materia de cuestiones eminentemente laborales personas); origina todo un sistema de solución de controversias en cada uno de estos apartados.

Es necesario hacer hincapié que desde un punto jurídico, este instrumento, tiene para cada uno de los participantes un *status* muy *sui generis*. Por lo que respecta a nuestro país, en primer lugar enmarcamos este Tratado en el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos... De esta manera podemos ver que en nuestro sistema normativo nacional la Ley suprema de la unión está constituida por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, las Leyes del Congreso de la Unión y finalmente los Tratados celebrados por Ejecutivo y aprobados por el Senado.

⁷⁴ Witker, Jorge, *Op. Cit.* P.P. 191 - 199., *Supra* P. 26

Desde un punto de vista jurídico nacional, los tratados, entre ellos el Tratado de Libre Comercio, forman parte de la Ley Suprema de la Unión, al igual que otros instrumentos, como los tratados de libre comercio de México, con Chile, Costa Rica, Grupo de los Tres. Sin embargo, para el Derecho norteamericano, el Tratado de Libre Comercio es un instrumento de carácter internacional enmarcado en la esfera del Ejecutivo, en la jerarquía de acuerdo ejecutivo – *trade agreement* -, enmarcado preponderantemente en el Ley de Comercio Norteamericana. La supremacía de la Constitución debe ser observada en todos y cada uno de los convenios, tratados, acuerdos de carácter internacional, y en el caso de que estos fueran en contra de ella, a los particulares afectados en la aplicación de estos instrumentos pueden impugnar su constitucionalidad por medio del juicio de garantías en los términos de la Ley Reglamentaria del artículo 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos...²⁶

2.4.1. CREACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte iniciaron en el mes de junio de 1991 y concluyeron en el mes de agosto de 1992. La rúbrica del texto negociado se presentó en septiembre de 1992 y el Ejecutivo lo firmo el 17 de diciembre de ese mismo año.

La aprobación por la Cámara de Senadores de México se produjo el 22 de noviembre de 1993, para entrar en vigor el 1 de diciembre de 1994. El propósito fundamental fue el establecimiento de una zona de libre comercio, pero en realidad se rebasó el límite tradicional de estos acuerdos y se incluyeron muchos temas más que han convertido al Tratado de Libre Comercio de América del Norte en un acuerdo *sui generis* de gran ambición contextual.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte consta de un preámbulo y 22 capítulos distribuidos en ocho partes, las cuales se ocupan, respectivamente, de los siguientes temas:

- **PRIMERA PARTE.** Aspectos generales. Está integrada por los capítulos I y II, que se ocupan de los objetivos del Tratado y de las definiciones generales.
- **SEGUNDA PARTE.** Comercio de bienes. Está integrada por los capítulos III a VIII, que se ocupan del trato nacional y acceso de bienes al mercado (capítulo III); reglas de origen (capítulo IV); procedimientos aduaneros (capítulo V); energía y petroquímica básica (capítulo VI); sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias (capítulo VII); y medidas de emergencia (capítulo VIII).
- **TERCERA PARTE.** Barreras técnicas al comercio. Está integrada por el capítulo IX relativo a las medidas de normalización.

²⁰ Pacheco, Martínez Filiberto, *OP. CIT.* P.P. 168 –172, *SUPRA* 23

- **CUARTA PARTE.** Compras al sector público capítulo X.
- **QUINTA PARTE.** Inversión, servicios y asuntos relacionados. Está integrado de los capítulos XI al XVI que se ocupan de los temas de inversión (capítulo XI); comercio transfronterizo de servicios (capítulo XII); telecomunicaciones (capítulo XIII); política en materia de competencia, monopolios y empresas de Estado (capítulo XV).
- **SEXTA PARTE.** Propiedad Intelectual (capítulo XVII).
- **SÉPTIMA PARTE.** Disposiciones administrativas e instituciones. Está integrada por los capítulos XVIII a XX, que se ocupan de la publicación, notificación y administración de leyes (capítulo XVIII); revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias (capítulo XIX) y disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias (capítulo XX).
- **OCTAVA PARTE.** Otras disposiciones. Está integrada por los capítulos XXI y XXII, que se ocupan de las excepciones y las disposiciones finales, respectivamente.

El Tratado cuenta, además con diversos anexos integrados a lo largo de su capitulado, así como notas, el anexo 401 y siete anexos numerados del I al VII que van al final del texto.

2.4.2. OBJETIVOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Con relación a los objetivos establecidos por los países signatarios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, encontramos que en el preámbulo del dicho documento se hace mención a los fines que se pretenden lograr, mismos que a continuación se transcriben:

- "Reafirmar los lazos de amistad y cooperación entres sus naciones.
- Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional.
- Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios.
- Reducir las distorsiones en el comercio.
- Establecer reglas claras y de beneficio para su intercambio comercial.
- Asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión.
- Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación internacional.
- Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por los derechos de propiedad intelectual.
- Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.

- Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente.
- Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.
- Promover el desarrollo sostenible.
- Reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental.
- Proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos de sus trabajadores....²⁷

Una vez que ya tenemos los antecedentes que dieron lugar a la firma del Tratado de Libre Comercio, su conformación y los objetivos que persigue, en los siguientes capítulos analizaremos una de las formas con las que se solucionan las controversias que surgen con motivo de la aplicación de este Tratado y posteriormente estudiaremos algún caso resuelto con este procedimiento, para finalmente compararlo con la forma de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio.

²⁷ Witker, Jorge, *Op. Cit.* P.P. 179 - 180., *Supra P. 26*

CAPÍTULO 3

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

Retomando algunos apuntes que hemos realizado en los dos capítulos que anteceden, podemos decir que el derecho del comercio exterior es aquel que regula el intercambio legal de bienes y servicios (mercancías) entre dos personas de diferentes territorios aduaneros, que se encuentra plasmado en un tratado en que participan dos o más territorios aduaneros. Derivado de la aplicación o interpretación de los tratados, surgen diferencias o también llamadas controversias, por esta razón las partes involucradas en los tratados, convienen en un procedimiento alternativo para la solución de controversias, procedimientos que serán materia de estudio en los siguientes dos capítulos y por último analizaremos un par de casos resueltos con dichos procedimientos.

3.1. El procedimiento de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio

Ahora bien, de forma breve expondremos el procedimiento de solución de controversias en la Organización Mundial de Comercio, no obstante que en el desarrollo de este capítulo analizaremos todas y cada una de las fases e instituciones del procedimiento.

El procedimiento de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio es un elemento que aporta seguridad al sistema multilateral de comercio, tal y como ya lo hemos visto, una de las funciones del Consejo General es desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias, por lo tanto se debe reunir para examinar las diferencias que surjan en relación con cualquiera de los acuerdos contenidos en el acta final de la Ronda Uruguay.

El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) tiene la facultad exclusiva de establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y los informes de apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la adopción de medidas de retorsión en caso de no aplicación de las recomendaciones.

La primera etapa de la solución de diferencias requiere la celebración de consultas. En caso de no llegarse en ellas a una solución y si ambas partes están de acuerdo, puede someterse la cuestión al Director General de la Organización Mundial de Comercio, quien actuando de oficio ofrecerá sus buenos oficios, conciliación o mediación para resolver la diferencia.

Si en las consultas celebradas no se llega a una solución transcurridos sesenta días, el reclamante puede pedir al Órgano de Solución de Diferencias que establezca un grupo especial que examine la cuestión. El establecimiento del grupo especial es casi automático. El procedimiento previsto exige que el Órgano de Solución de Diferencias proceda a dicho establecimiento no más tarde de la

segunda vez que examine la correspondiente petición, a menos que se decida por consenso no hacerlo.

La determinación del mandato del grupo especial y de su composición se hace también directamente. En el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias, se prevé un mandato uniforme por lo que se encomienda al grupo especial que examine la reclamación a la luz de las disposiciones del Acuerdo pertinente y formule conclusiones que ayuden al Órgano de Solución de Diferencias a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo. El grupo especial puede tener un mandato diferente si las partes afectadas convienen en ello.

El grupo especial debe constituirse dentro de los treinta días siguientes a la decisión de su establecimiento. La Secretaría de la Organización Mundial de Comercio propondrá a las partes en la diferencia los nombres de tres posibles miembros, basándose en la medida necesaria en una lista de personas con condiciones requeridas. Si existe una dificultad real en la elección, podrá hacer la designación el Director General. Los miembros de los grupos especiales actúan a título personal y no están sujetos a las instrucciones de los gobiernos.

El informe final del grupo especial debe entregarse normalmente a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, incluidos los relativos a productos perecederos, se reduce el plazo a tres meses.

En el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias se establecen con detalle los procedimientos de trabajo de los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

- a) Antes de la primera reunión sustantiva, cada parte en la diferencia transmite al grupo especial una comunicación en la que se exponen los hechos del caso y sus argumentos.
- b) En esta primera reunión, la parte reclamante expone sus argumentos y la parte demandada su defensa. Las terceras partes que hayan notificado su interés en la diferencia pueden también exponer sus opiniones. Las replicas formales se presentan en la segunda reunión sustantiva.
- c) En los casos en que una parte plantee cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial podrá designar un grupo consultivo de expertos que facilite un informe de carácter consultivo.
- d) El grupo especial facilita la parte expositiva (hechos y argumentos) de su informe a las partes y les da dos semanas para formular observaciones. A continuación presenta a las partes un informe provisional, incluidas las constancias y conclusiones, y les da una semana para solicitar un re examen. El período de re examen no

debe de exceder de dos semanas, durante las cuales el grupo especial puede celebrar reuniones adicionales con las partes.

- e) Se presenta el informe definitivo a las partes y tres semanas después se distribuye a todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio.
- f) Cuando un grupo especial decide que la medida en cuestión es incompatible con las disposiciones del acuerdo de la Organización Mundial de Comercio, recomienda que el miembro afectado la ponga en conformidad con ese acuerdo. Puede también sugerir la forma en que el miembro afectado podría aplicar la recomendación.
- g) Los informes de los grupos especiales son adoptados por el Órgano de Solución de Diferencias dentro de los sesenta días siguientes a su distribución, a menos que una parte en la diferencia notifique su decisión de apelar o que se decida por consenso no adoptar el informe.

El procedimiento de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio contempla la posibilidad de que las partes puedan impugnar la decisión del grupo especial mediante el recurso de apelación, sin embargo, la apelación debe quedar circunscrita a las cuestiones de derecho abarcadas por el informe del grupo especial y la interpretación jurídica hecha por dicho grupo.

El recurso de apelación debe interponerse ante un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de Diferencias y que está integrado por siete personas representativas en términos generales de la composición de la Organización Mundial de Comercio cuyo mandato dura cuatro años. Deben ser personas de prestigio reconocido en la esfera del derecho y el comercio internacional y no estar vinculadas a ningún gobierno.

Las apelaciones son atendidas por tres miembros del Órgano de Apelación en cada caso. Pueden confirmar, modificar o revocar las constataciones o conclusiones jurídicas del grupo especial.

Por regla general, la duración del procedimiento de apelación no debe exceder de sesenta días; pudiendo exceder el término de noventa días. Treinta días después de su distribución, el Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del Órgano de Apelación que será aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia, salvo que se decida por consenso no adoptarlo.

En una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que se celebrará dentro de los treinta días siguientes a la adopción del informe del grupo especial o del informe de apelación, la parte afectada debe informar su propósito en cuanto a la aplicación de las recomendaciones. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, el miembro afectado dispondrá de un plazo prudencial que establecerá el Órgano de Solución de Diferencias para hacerlo.

Si no lo hace en ese plazo, ésta obligado a entablar negociaciones con la parte reclamante con la finalidad de determinar una compensación mutuamente aceptable, las partes cuentan con veinte días para convenir en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para suspender la aplicación a la otra parte de concesiones u otras obligaciones.

El Órgano de Solución de Diferencias debe otorgar la autorización dentro de los treinta días siguientes a la expiración del plazo prudencial, a menos que se decida por consenso desestimar la petición. En principio, deben suspenderse concesiones relativas al mismo sector que haya sido objeto de examen en el grupo especial. Si ello no es factible o eficaz, la suspensión de concesiones podrá hacerse en otro en el marco del mismo acuerdo. Si tampoco esto es factible o eficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, la suspensión de concesiones podrá hacerse en el marco de otro acuerdo.

En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas y mantendrá todo caso pendiente en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva.

3.2. Órgano de Solución de Diferencias

El Órgano de Solución de Diferencias se constituye con representantes de cada país miembro de la Organización Mundial de Comercio, fue creado durante la Ronda Uruguay para resolver las controversias que surgieran sobre cualquiera de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio.

El Órgano de Solución de Diferencias "es el encargado de administrar las normas del mismo y es aplicable a las diferencias planteadas de conformidad con las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los diversos acuerdos de la Organización Mundial de Comercio..."²⁸

El Órgano de Solución de Diferencias "tiene facultades para establecer grupos especiales, adoptando los reportes del mismo y del órgano de apelación para mantener vigilancia sobre la implantación de las resoluciones y recomendaciones que adopte y para autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones establecidas en los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio cuando estas resoluciones o recomendaciones no se cumplan por los miembros en un tiempo determinado

El Órgano de Solución de Diferencias se reúne tan seguido como sea necesario para cumplir con sus funciones, normalmente lo hace mensualmente, pero también se puede reunir en sesiones especiales a solicitud de un miembro. Sus decisiones se toman por consenso, la reunión la preside usualmente la

²⁸ WITKER, Jorge, Laura Hernández, **Régimen Jurídico de Comercio Exterior de México**, ed. 2ª, Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, P. 136.

cabeza de alguna de las misiones permanentes en Ginebra o alguno de los miembros.

El cuerpo de soluciones de controversias es más que un vehículo por el cual se establecen los grupos especiales y se adoptan e implementan los reportes; además, también sirve como foro de temas que ya han sido discutidos con anterioridad.

Aun cuando cuenta con autoridad para no establecer un grupo especial para no implementar un reporte, este poder resulta más ficticio que real debido a que el cuerpo de solución de controversias opera bajo el principio de consenso positivo del GATT.

De conformidad con lo establecido en la Organización Mundial de Comercio, así como en el GATT, después de que las reglas de Montreal se volvieron efectivas, los grupos especiales se establecen de manera automática a menos que exista consenso para lo contrario.

En virtud de que para obtener el consenso se requería la aprobación de la parte quejosa así como de su contraparte, estos y no el cuerpo de solución de

controversias, serán quienes de manera efectiva tendrán la última palabra en estos temas cruciales...²⁹

El órgano de solución de diferencias, desempeña la función más importante en el procedimiento de solución de diferencias, debido a que cuenta con la característica de que es imparcial, toda vez que se encuentra constituido por representantes de todos los miembros de la Organización y tiene las atribuciones suficientes para darle solución a los diversos conflictos de intereses que se presentan, lo que trae como consecuencia la certeza y certidumbre en las relaciones comerciales que se dan entre los miembros de la organización.

3.3. Procedimientos para la Solución de Diferencias

El procedimiento de solución de controversias seguido por lo dispuesto en el artículo XXII del Acuerdo General de Aranceles y Comercio es usualmente llevado en las siguientes etapas:

Una parte reclamante puede formular reclamaciones escritas a otra u otras partes interesadas sobre temas relativos a la aplicación del Acuerdo, quienes deberán examinar las reclamaciones formuladas, entablándose para ello **consultas bilaterales formales** (artículos XXII y XXIII).

²⁹ QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia. **El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política**, ed. 2ª, Ed. Porrúa, P.P. 232 –233.

Existe el compromiso entre las partes contratantes del GATT de tratar de llegar a una solución mutuamente satisfactoria del problema siguiendo los lineamientos del párrafo 1 del artículo XXIII, antes de recurrir a las disposiciones previstas en el párrafo 2 de dicho artículo.

Si la diferencia no se resuelve mediante las consultas bilaterales, hay también la posibilidad de consultas plurilaterales. Para ello las partes pueden solicitar a una entidad o persona que interponga sus buenos oficios para la conciliación de las divergencias que subsistan entre las partes. Encargo que podrá recaer en el Director General si se trata de una reclamación presentada por un país desarrollado. Las propuestas conciliatorias emitidas por terceros neutrales pueden ser más aceptables que las que provengan de las partes en controversia.

Las partes, al solicitar la conciliación y al recurrir al procedimiento de solución de controversias previsto en el párrafo 2 del artículo XXIII, lo harán de buena fe y esforzándose por resolverlas.

“Muchas controversias del GATT se resuelven mediante las consultas bilaterales. Los buenos oficios y la conciliación son raramente empleados dentro del contexto del artículo XXIII, lo que refleja la preferencia de las partes contratantes por las reglas obligatorias expedidas por el Consejo del GATT, en vez de los resultados de la conciliación que pertenecen a nivel de recomendación y cuya naturaleza bilateral *ad hoc* puede debilitar las reglas multilaterales del GATT.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Dentro de esta práctica no se permite que las reclamaciones se contesten con contra reclamaciones sobre cuestiones diferentes al asunto materia de interés.

Si la controversia no se resuelve mediante las consultas ni la conciliación, una de las partes (regularmente la reclamante) puede remitir el asunto a las partes contratantes o al Consejo de la Organización Mundial de Comercio.

A solicitud de la parte reclamante, el Consejo establecerá un grupo especial (cuya función es asistir a las partes contratantes en el examen del asunto) o en casos excepcionales un grupo de trabajo (cuya función es examinar la cuestión a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo y presentar informe al Consejo).

Desde 1952, los grupos especiales son el procedimiento habitual. El **grupo especial** (también llamado panel) **será de tres o cinco miembros**, según los casos. Para ello, el director general mantendrá una lista de personas competentes. Cada país puede nombrar una o dos personas para esta labor.

No podrán ser miembros del panel los nacionales de los países cuyos gobiernos sean parte de la diferencia. Todo país que tenga interés sustancial en la controversia será escuchado por el panel”³⁰

3.3.1. **Consultas.** (Artículo 4. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

En relación a este método para la solución de controversias encontramos que más que dar una solución, tiene como principal función la de prevenir el surgimiento de una controversia, “la consulta es empleada de manera frecuente en las relaciones económicas internacionales. Suele recurrirse a ella antes de entrar en negociaciones más formales. Ella esta prevista y es obligatoria en varios acuerdos.

La consulta también se emplea en transacciones económicas internacionales entre partes privadas. Así algunos contratos contemplan una cláusula que establece encuentros periódicos entre las partes para analizar la de la relación contractual...”³¹

3.3.2. **Buenos Oficios.** (Artículo 5. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

³⁰ WITKER, Jorge. **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte**, ed. 1ª, Ed. Edeval, Ecuador, 1992 PP. 32 - 35

³¹ WITKER, Jorge. *Op. cit* P. 25.

Los Buenos Oficios, es una forma de solución de diferencias en la que interviene un tercero, que en el caso de la Organización Mundial de Comercio como ya lo hemos visto, esta función es desempeñada por el Director General de la Organización. "Cuando las partes en controversia no pueden resolver ésta directamente entre ellas, un tercero puede ofrecer sus buenos oficios para evitar que se agrave la situación y para persuadirlas de aceptar un método pacífico de solución de controversias.

En la práctica, con los buenos oficios normalmente se trata de alentar a las partes a reanudar negociaciones. El tercero que realiza sus buenos oficios puede ser una persona o una comisión y siempre debe ser aceptado por las partes en conflicto." ³²

3.3.3. Grupos Especiales (Artículo 5. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

Los Grupos Especiales como ya lo hemos visto, son formados por el Órgano de Solución de Diferencias, con la finalidad de que realicen un diagnóstico y una evaluación objetiva de los hechos que se le hayan puesto a su consideración, de la aplicabilidad de los acuerdos pertinentes y de la conformidad con éstos; además de elaborar conclusiones que auxilien al Órgano de Solución de Diferencias a hacer las recomendaciones o a dictar las resoluciones previstas en los acuerdos abarcados.

3.4. Procedimiento de los Grupos de Trabajo Especiales (Artículo 12.

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

El procedimiento de los Grupos Especiales, como ya lo hemos visto comienza por constituirse dentro de los treinta días siguientes a la decisión de su establecimiento. La Secretaría de la Organización Mundial de Comercio debe proponer a las partes en la diferencia, los nombres de tres posibles miembros, basándose en la medida necesaria en una lista de personas con las condiciones requeridas. Si existe una dificultad real en la elección podrá hacer la designación el Director General. Los miembros de los grupos actúan a título personal y no están sujetos a las instrucciones de los gobiernos.

El informe final del grupo especial debe entregarse normalmente a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, incluidos los relativos a productos perecederos, se reduce el plazo a tres meses.

“En el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la Solución de controversias se establecen con detalle los procedimientos de trabajo de los grupos especiales.

Las principales etapas son las siguientes:

¹² WITKER, Jorge. *Idem*, P. 26.

- 1) Antes de la primera reunión sustantiva, cada parte en la diferencia transmite al grupo especial una comunicación en la que se exponen los hechos del caso y sus argumentos.
- 2) En esa primera reunión, la parte demandante expone sus argumentos y la parte demandada, su defensa. Las terceras partes que hayan notificado su interés en la diferencia pueden también exponer sus opiniones. Las réplicas formales se presentan en la segunda reunión sustantiva.
- 3) En los casos en que una parte plantee cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial podrá designar un grupo consultivo de expertos que le facilite un informe de carácter consultivo.
- 4) El grupo especial facilita la parte expositiva hechos y argumentos de su informe a las partes y les da dos semanas para formular observaciones. A continuación presenta a las partes un informe provisional, incluidas las pruebas y las conclusiones y les da una semana para solicitar un re examen. El periodo de re examen no debe exceder de dos semanas, durante las cuales el grupo especial puede celebrar reuniones adicionales con las partes.
- 5) Se presenta el informe definitivo a las partes y tres semanas después se distribuye a todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio.

- 6) Cuando un grupo especial decide que la medida en cuestión es incompatible con las disposiciones del Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio, recomienda que el miembro afectado la ponga de conformidad con ese Acuerdo. Puede también surgir la forma en que el miembro afectado podría aplicar la recomendación.
- 7) Los informes especiales son adoptados por el Órgano de Solución de Diferencias dentro de los sesenta días siguientes a su distribución, a menos que una parte en la diferencia notifique su decisión de apelar o que decida por consenso no adoptar el informe..."³³

3.5. APELACIÓN (Artículo 17. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

3.5.1. PROCEDIMIENTO DE APELACIÓN

La apelación tiene como finalidad el modificar, revocar o en todo caso confirmar una resolución del Grupo Especial, el mecanismo de solución de diferencias brinda a cualquiera de las partes en una diferencia la posibilidad de apelar contra las resoluciones del grupo especial. Las apelaciones deben quedar circunscritas a las cuestiones de derecho abarcadas por el informe del grupo especial y la interpretación jurídica hecha por dicho grupo.

³³ QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia. **El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política**, ed. 2ª, Ed. Porrúa, México, P.P. 235 – 236.

Las apelaciones son atendidas por tres miembros del Órgano de Apelación en cada caso, pueden confirmar, modificar o revocar las pruebas y las conclusiones jurídicas del grupo especial. Por regla general, la duración del procedimiento de apelación no debe exceder de sesenta días y en ningún caso podrá excederse de noventa días.

Treinta días después de su distribución, el Órgano de Solución de Controversias adopta el informe del Órgano de Apelación, que será aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia, salvo que se decida por consenso no adoptarlo.

3.5.2. ÓRGANO DE APELACIÓN

La resolución del grupo especial puede ser apelada por cualquiera de las partes, para lo cual el órgano de solución de diferencias cuenta con un órgano permanente de apelación, que es encargado de conocer y resolver los recursos de apelación, este órgano se encuentra formado por siete personas de manera permanente, de las cuales tres actúan en cada caso. Los miembros del órgano de apelación permanente duran en su encargo cuatro años, y deben ser personas de reconocido prestigio, con competencia técnica acreditada en derecho, en comercio internacional y en la temática de los acuerdos abracados en general.

3.6. VIGILANCIA Y EJECUCIÓN DE INFORMES (Artículo 21.

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

En el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias, se establece con la finalidad de que la solución de diferencias beneficie a todos los miembros y sea eficaz, es esencial el cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias, que tiene lugar de la siguiente manera: " En una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que se celebra dentro de los treinta días siguientes a la adopción del informe del grupo especial o del informe de apelación, la parte afectada debe informar de su propósito en cuanto a la aplicación de las recomendaciones. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, el miembro afectado dispondrá de un plazo que establecerá el Órgano de Solución de Diferencias para hacerlo"³⁴.

3.7. COMPENSACIÓN Y SUSPENSIÓN DE CONCESIONES (Artículo 22.

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

En el caso de que la parte demandada no le da cumplimiento al informe del grupo especial o del informe de apelación, esta obligada a entablar negociaciones

³⁴ QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia. **El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política**, ed. 2ª, Ed. Porrúa, P. 236

con la parte demandante con la finalidad de determinar una compensación mutuamente aceptable.

Las partes tienen un término de veinte días para convenir, una vez transcurridos los veinte días en caso de no se haya convenido en una compensación satisfactoria, la parte demandante podrá pedir la autorización del órgano de solución de diferencias para suspender la aplicación a la otra parte de concesiones u otras obligaciones. El órgano de solución de diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los treinta días siguientes a la expiración del plazo, a menos que decida por consenso desestimar la petición.

En principio, deberán suspenderse concesiones relativas al mismo sector que haya sido objeto del examen en el grupo especial. Si ello no es factible o eficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, la suspensión de concesiones podrá hacerse en el marco de otro Acuerdo.

En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas y mantendrá todo caso pendiente en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva.

3.8 Procedimiento Especial para los Países en vías de Desarrollo

(Artículo 24. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

Con relación al procedimiento Especial para los Países en vías de Desarrollo, encontramos que el Entendimiento relativo a las normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Controversias, en el artículo 24, establece que al existir una diferencia en la que se encuentre involucrado un país menos adelantado se le debe tener consideración especial debido a su situación especial.

De igual forma el artículo en cita, establece que si existe una anulación o menoscabo como consecuencia de una medida adoptada por un país menos adelantado, la parte reclamante debe solicitar autorización para suspender la aplicación de concesiones o del cumplimiento de otras obligaciones de conformidad con estos procedimientos.

Entendimiento relativo a las normas y Procedimientos por los que se rige la solución de controversias

Artículo 24

Procedimiento especial para casos en que intervengan países menos adelantados

Miembros

1. En todas las etapas de la determinación de las causas de una diferencia o de los procedimientos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado miembro se prestará particular consideración a la situación especial de los países menos adelantados. A este respecto, los miembros

ejercerán la debida moderación al plantear con arreglo a estos procedimientos, casos en que intervenga un país menos adelantado miembro. Si se constata que existe anulación o menoscabo como consecuencia de una medida adoptada por un país menos adelantado miembro, las partes reclamantes ejercerán la debida moderación al pedir compensación o recabar autorización para suspender la aplicación de concesiones o del cumplimiento de otras obligaciones de conformidad con estos procedimientos.

2. Cuando en los casos de solución de diferencias que intervenga un país menos adelantado miembro, no se haya llegado a una solución satisfactoria en el curso de las consultas celebradas, el Director General o el Presidente del Órgano de solución de Diferencias, previa petición de un país menos adelantado miembro, ofrecerán sus buenos oficios, conciliación y mediación con el objeto de ayudar a las partes a resolver la diferencia antes de que se formule la solicitud de que se establezca un grupo especial. Para prestar la asistencia antes mencionada, el Director General o el Presidente del Órgano de Solución de Diferencias podrán consultar las fuentes que uno u otro consideren procedentes.

3.9. ARBITRAJE (Artículo 25. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.)

El arbitraje, es un procedimiento alternativo contemplado en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que rige la Solución

de Controversias, en el artículo 25, tiene como finalidad facilitar la solución de algún litigio que tenga por objeto cuestiones definidas por las partes.

Este procedimiento de solución de controversias alternativo, se encuentra sujeto a que las partes se encuentren de acuerdo en seguir el procedimiento, a diferencia del procedimiento de solución de diferencias, en el arbitraje no pueden intervenir otros Miembros, a menos que las partes estén de acuerdo en ello.

entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias

Artículo 25.

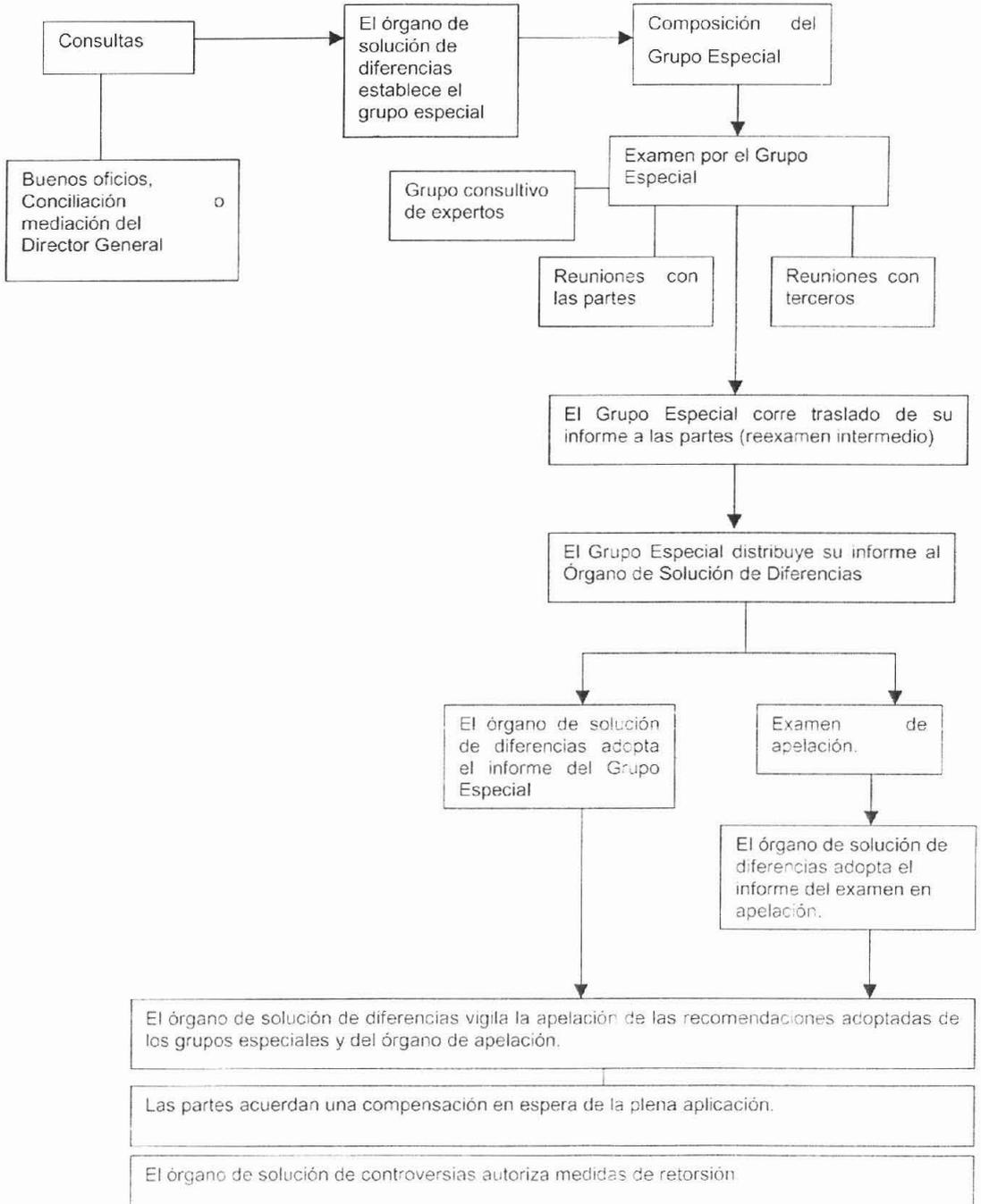
1. Un procedimiento rápido de arbitraje en la Organización Mundial de Comercio como medio alternativo de solución de diferencias, puede facilitar la resolución de algunos litigios que tengan por objeto cuestiones claramente definidas por ambas partes.

2. Salvo disposición en contrario del presente Entendimiento, el recurso de arbitraje estará sujeto al acuerdo mutuo de las partes, que convengan en el procedimiento a seguir. El acuerdo de recurrir al arbitraje se notificará a todos los Miembros con suficiente antelación a la iniciación efectiva del proceso de arbitraje.

3. Sólo podrán constituirse en parte en el procedimiento de arbitraje otros Miembros si las partes que han convenido en recurrir al arbitraje están de acuerdo

en ello. Las partes en el procedimiento convendrán en acatar el laudo arbitral. Los laudos arbitrales serán notificados al Órgano de Solución de Diferencias y al Consejo o Comité de los acuerdos pertinentes, en los que cualquier Miembro podrá plantear cualquier cuestión con ellos relacionada.

PROCEDIMIENTO PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO



CAPÍTULO 4

EL PROCEDIMIENTO PARA LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS ESTABLECIDO EN EL CAPÍTULO XX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

De igual manera que en el capítulo anterior, primeramente de forma general expondremos el mecanismo general de solución de diferencias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y posteriormente analizaremos cada uno de las etapas del proceso y de las instituciones que intervienen.

El mecanismo general de solución de controversias previsto en el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, tiene como objetivo prevenir y solucionar todas las diferencias o problemas que surjan entre las Partes respecto a la aplicación o a la interpretación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; o cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto de la otra parte, es o pueda ser incompatible con las obligaciones del Tratado, o aunque no incompatible, sí le pueda causar anulación o menoscabo de beneficios.

Con la finalidad de poder estar en posibilidades de dar cumplimiento a la diversidad y complejidad de las obligaciones pactadas, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el mecanismo general de solución de controversias hace uso de una amplia gama de técnicas o métodos alternativos de solución de diferencias ante diversas instancias.

Esto es, las partes en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte consideraron que con la creación de un régimen flexible que combinara elementos de negociación o de conciliación, con procedimientos más formales o contenciosos, los conflictos podrían ser atendidos en diferentes momentos y de manera más efectiva; respondiendo así a las particulares circunstancias políticas y económicas generadas por el acuerdo comercial.

El Mecanismo General de Solución de Diferencias, se aplica a todas las controversias que surjan entre Canadá, Estados Unidos y México en relación con:

- a) La aplicación o la interpretación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- b) Una medida adoptada o por adoptar de cualquiera de las Partes que se considere incompatible con lo acordado en el Tratado.
- c) Una medida adoptada o en proyecto de cualquiera de las partes que aunque no incompatible con el Tratado, sí anule o menoscabe los beneficios que razonablemente hubiera esperado obtener cualquiera de las partes en materia de comercio de bienes como consecuencia de lo pactado.

Es preciso señalar que ciertas materias han quedado total o parcialmente excluidas de las diversas instancias o procedimientos que comprende el

mecanismo general de solución de diferencias (consultas, intervención de la comisión de Libre Comercio y la Constitución de un Panel).

Materias totalmente excluidas:

- a) Las decisiones de Canadá y de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de México relativas a si debe o no permitirse una adquisición de empresas nacionales sujeta a revisión.
- b) Prohibición o restricciones a la inversión por causa de seguridad nacional.
- c) La medidas que adopten las autoridades de las Partes que prohíban prácticas contrarias a la competencia o por no cumplir las obligaciones de consulta y cooperación en relación con la aplicación efectiva de la legislación en materia de competencia.
- d) Cualquier asunto comprendido en el Capítulo XIX, revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.

Las exclusiones en estos casos se debieron a que las partes interpusieron razones de soberanía, o bien porque en la última materia decidieron establecer un mecanismo *ad hoc*. Por otro lado, las que quedaron excluidas parcialmente son:

- a) Las medidas de urgencia que sólo sean proyectos (no puede solicitarse la constitución de un panel).

- b) La negativa de autorización de entrada temporal de hombres de negocios por el no cumplimiento de las obligaciones contempladas en la Capítulo 16 "entrada temporal de personas de negocios" (no pueden solicitar la intervención de la Comisión de Libre Comercio). Cabe destacar que esta excepción no se aplica si se demuestra que el asunto se refiere a una práctica recurrente y la persona de negocios afectada ha agotado los recursos administrativos a su alcance.

Por último, en el caso de las controversias que surjan en materia de servicios financieros, a pesar de que éstas son resueltas conforme al mecanismo general de solución de controversias, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, prevé disposiciones especiales en materia de consultas, la integración de una lista de árbitros expertos en el sector financiero, reglas particulares en cuanto a la constitución de los paneles y un régimen propio para la suspensión de beneficios en caso de incumplimiento del Tratado.

Procedimiento del Mecanismo General de Solución de Controversias

Cuando surge un problema en el que se ven involucrados asuntos relacionados con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, existen diferentes técnicas e instancias para que dicho asunto pueda ser ventilado y solucionado. No siempre se hace uso de todas ellas ni todas las diferencias necesariamente siguen un procedimiento idéntico, por ejemplo en cuanto a tiempos, métodos alternativos de solución de controversias empleados, autoridades u órganos involucrados. Debido a lo anterior, no es posible generalizar el seguimiento que se le da a una disputa surgida en términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Considerando el procedimiento establecido en el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cuando surge un problema o diferencia, las autoridades comerciales y demás autoridades responsables de aplicar determinada sección del Tratado entran en comunicación directa, a efecto de que por medio de la cooperación alcancen una solución mutuamente satisfactoria.

De esta forma la ventanilla se convierte en la primera instancia de atención y manejo de diferencias que se presenten bajo dicho acuerdo, en caso de que no se pueda resolver el asunto, en ocasiones se le turna al comité o grupo de trabajo encargado de aplicar el Tratado en el área sobre la cual versa la contienda. En caso de que tampoco se llegue a un arreglo en ese nivel, las partes pueden solicitar consultas.

En el caso de que tampoco se logre poner fin al conflicto mediante las consultas, cualquiera de los países consultantes puede solicitar la intervención de la Comisión de Libre Comercio.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte dispone que la Comisión puede constituir de considerarlo necesario, grupos de trabajo o grupos de expertos, así como recurrir a los buenos oficios, la conciliación o cualquier otro procedimiento para la solución de controversias.

En caso de que no prospere la Comisión en resolver la diferencia, cualquiera de las partes contendientes puede solicitar que se integre un panel arbitral.

El panel arbitral se integra con cinco miembros y las reglas para designarlos tanto en los conflictos bilaterales como trilaterales se basaron en el sistema de selección cruzada, tratándose de una controversia planteada entre dos partes del Tratado, cada Parte seleccionará a dos panelistas que sean nacionales de la otra parte contendiente, tratándose de conflictos planteados entre los tres países signatarios, la parte contra la que se dirige la reclamación selecciona dos panelistas, uno de cada uno de los países que la están demandando. mientras que las partes reclamantes seleccionan a dos panelistas que sean ciudadanos de la parte demandada. En ambos casos, el quinto quien actuará como presidente. lo eligen las partes contendientes por mutuo acuerdo.

De no lograrse la designación, la parte demandada o las partes demandantes, según se decida por sorteo, designarán como presidente a un individuo que no sea ciudadano del país o países que hagan la designación.

Con este método de designación cruzada, México, Canadá y Estados Unidos previeron que era más factible la selección de panelistas mejor calificados, al ser menos probable que intervengan factores políticos en su elección. Asimismo, se garantizaba de mejor forma su independencia e imparcialidad ya que se sentirán menos comprometidos y desvinculados de su gobierno por no haber participado en su nombramiento. Incluso se buscó garantizar una mayor independencia e imparcialidad, mediante la introducción en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte la regla consistente en que ni el informe preliminar, ni la determinación final que emita el panel revelarán qué panelistas se encuentran asociados con las opiniones de mayoría o de minoría.

La intervención del panel concluye con la emisión de un informe final, dicho informe tiene la naturaleza de una recomendación debido a que las partes contendientes todavía tendrán que convenir en la solución del conflicto.

De no ponerse de acuerdo y siempre que el panel haya resuelto a favor del actor o reclamante porque encontró que una medida es incompatible con las obligaciones del Tratado o es causa de anulación o menoscabo, dicho país reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente a la

parte demandada, hasta el momento en que alcancen un acuerdo sobre la resolución de la controversia.

Esta condición requiere que el panel haya favorecido a la quejosa para que pueda proceder a suspender beneficios, tiene como consecuencia dotar de mayor fuerza o importancia a las resoluciones de los paneles y al régimen de solución de controversias en general.

En conclusión, las resoluciones de los paneles tienen como principal objetivo determinar la legitimidad de los reclamos del demandante o actor, ya que de declararlos no legítimos no tendrá derecho a compensación.

Una vez que hemos expuesto de forma general el procedimiento para la solución de controversias del capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, analizaremos cada una de las etapas que conforman este procedimiento.

4.1. Consultas

El artículo 2006 del Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, establece como una forma de solución a una controversia o posible controversia las consultas, que pueden ser solicitadas por cualquiera de las partes de forma escrita, en el caso de que sea adoptada cualquier medida o proyecto que pudiera afectar el funcionamiento del Tratado.

El procedimiento para iniciar las consultas, consisten en que la parte que solicita las consultas. (demandante o actora) debe entregar la solicitud al secretariado y a la parte o partes involucradas. El secretariado, que dé conformidad con el artículo 2002 del Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, tiene como una de sus atribuciones el asistir a la Comisión de Libre Comercio, que se encuentra facultada para resolver controversias que pudiesen surgir respecto a la interpretación y aplicación del Tratado.

La parte que solicite las consultas, debe proporcionar la información necesaria que permita un examen completo de la manera en que la medida adoptada o en proyecto, o cualquier asunto, podría afectar el funcionamiento del Tratado. esta información confidencial o reservada debe recibir el mismo trato que el otorgado por la parte que la haya proporcionado.

La finalidad de estas consultas es que las partes consultantes alcancen una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto, procurando evitar que la solución afecte desfavorablemente los intereses de cualquier parte.

Con relación a este particular, también encontramos que el Dr. Filiberto Pacheco Martínez, opina que "el objetivo de estas consultas es el lograr la solución de la controversia, para lo cual existe la obligación de las partes consultantes para aportar la información suficiente que permita un examen completo de la manera en que la medida adoptada o en proyecto, o cualquier otro

asunto, podría afectar el funcionamiento del Tratado. Asimismo, dará a conocer la información confidencial o reservada que se intercambie en las consultas y el mismo trato que el otorgado por la Parte que la haya proporcionado. Además, procurarán evitar cualquier solución que afecte desfavorablemente los intereses de cualquier otra parte en el Tratado.

Sobre esta forma de canalizar las controversias, es necesario manifestar que la misma representa una forma muy *sui generis* en razón de que en el fondo esta alternativa está en las propias manos de los participantes, los cuales tienen importantes taxativas como son las propias reglamentaciones. Sin embargo, es una forma necesaria dado el factor tiempo, aunque la misma estará determinada en gran parte por las estrategias de las partes, en razón a sus intereses enfocados al objetivo del tratado de Libre Comercio.”³⁵

4.2. Intervención de la Comisión

Una vez agotadas las consultas y que éstas no resolvieron la controversia, el artículo 2007 del Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, prevé la intervención de la Comisión de Libre Comercio, que como lo hemos mencionado, tiene la facultad para resolver controversias que pudiesen surgir respecto a la interpretación y aplicación del Tratado.

³⁵ PACHECO Martínez, Filiberto, **Derecho de la Integración Económica**, 1ª ed., Ed. Porrúa, P.P. 186 – 187.

El artículo antes mencionado, dispone que cualquiera de las partes consultantes puede solicitar que se reúna la Comisión en los siguientes plazos:

- a) 30 días después de la entrega de la solicitud de consultas;
- b) 45 días después de la entrega de esa solicitud, cuando cualquier otra de las partes haya solicitado consultas subsecuentes o participado en las relativas al mismo asunto;
- c) 15 días después de la entrega de una solicitud de consultas en asuntos relativos a bienes agropecuarios perecederos; u
- d) Otro que acuerden.

Asimismo, las partes también pueden solicitar que se reúna la Comisión, en caso de que se haya iniciado el procedimiento conforme al GATT o cuando se hayan realizado consultas en términos de los artículos 513, 723 y 914 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El procedimiento de intervención de la Comisión, inicia con una solicitud en la que se debe hacer mención al objeto de la reclamación, indicar las disposiciones del Tratado que considere aplicables y entregará dicha solicitud al Secretariado y a las demás partes.

Una vez que la Comisión reciba la solicitud, debe reunirse dentro de los diez días siguientes y se debe avocar a tratar de solucionar la controversia.

La Comisión, para solucionar la controversia puede convocar asesores técnicos o crear los grupos de trabajo o de expertos que considere necesarios, también puede recurrir a los buenos oficios, la conciliación, la mediación o a otros procedimientos de solución de controversias, la Comisión también puede formular recomendaciones.

Cuando se presenta una solicitud para la intervención de la Comisión y existan dos o más procedimientos relativos a la misma medida, la Comisión está facultada para acumular los procedimientos.

4.3. Panel

El plazo para que la Comisión de Libre Comercio resuelva la controversia planteada es de treinta días posteriores a la reunión, para el caso de que existieran procedimientos acumulados, el plazo de treinta días se empieza a contar desde el día en que se haya reunido para tratar el asunto que se haya acumulado más reciente. También existe la posibilidad de que las partes acuerden dicho plazo.

Una vez que el plazo haya transcurrido, cualquiera de las partes puede solicitar por escrito que se establezca el panel arbitral, entregando la solicitud de integración de panel a su sección del Secretariado y a las otras partes.

La solicitud de integración del panel, también puede ser realizada por una tercera parte que considere que tiene interés sustancial en el asunto, entregando su solicitud por escrito a su sección del Secretariado y a las partes contendientes. El plazo que tiene la tercera parte para presentar su solicitud, es de siete días, contados a partir de la fecha en que alguna de las partes haya solicitado el establecimiento del panel.

En el caso de que una tercera parte decida no intervenir como parte reclamante, debe abstenerse de iniciar o continuar un procedimiento de solución de controversias conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte o un procedimiento de solución de controversias conforme al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio, invocando causales sustancialmente equivalentes a las que dicha parte pudiera invocar de conformidad con este Tratado, respecto del mismo asunto en ausencia de un cambio significativo en las circunstancias económicas o comerciales.

4.3.1. Integración del Panel

El panel se debe integrar y desempeñar sus funciones de conformidad con las disposiciones del capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a menos que las partes acuerden otra cosa.

Para la integración del panel, las partes deben establecer una lista de treinta personas que consideren tiene la capacidad y disposición para desempeñar la función de árbitro. Los árbitros deben ser designados por consenso, por un periodo de tres años, con la posibilidad de que puedan ser reelectos.

Las personas que las partes designen en su lista para fungir como árbitros deben reunir los siguientes requisitos:

- a) Tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, otros asuntos de este Tratado, o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales; y ser electos estrictamente en función de su objetividad, confiabilidad y buen juicio;
- b) Ser independientes, no estar vinculados con cualquiera de las partes y no recibir instrucciones de las mismas;
- c) Satisfacer el código de conducta que establezca la Comisión.

En caso de que alguna de las personas que se pretenda nombrar como árbitro hubiere intervenido en la controversia, con la Comisión de Libre Comercio, se encuentra impedida para ser nombrado árbitro del panel.

El panel se debe integrar de la siguiente manera:

1. En caso de que existan dos partes contendientes, se debe aplicar el siguiente procedimiento:

- a) El panel debe integrarse por cinco miembros.
- b) Las partes contendientes, procurarán acordar la designación del presidente del panel en los quince días siguientes a la entrega de la solicitud para su integración. En caso de que las partes contendientes no logren llegar a un acuerdo en el plazo antes mencionado, una de las partes electa por sorteo designará al presidente, en el plazo de cinco días, y dicha persona no puede ser ciudadano de la parte que designa.
- c) Dentro de los quince días siguientes a la elección de presidente, cada una de las partes contendientes seleccionará dos panelistas que sean ciudadanos de la otra parte contendiente.
- d) En caso de que una de las partes se abstenga de seleccionar a los panelistas dentro del término de quince días posteriores a la

designación del presidente, los panelistas serán seleccionados por sorteo de entre los miembros de la lista que sean ciudadanos de la otra parte contendiente.

2. Cuando hayan más de dos partes contendientes, se aplicará el siguiente procedimiento:

- a) El panel se integrará con cinco miembros.

- b) Las partes contendientes, procurarán acordar la designación del presidente del panel en los quince días siguientes a la entrega de la solicitud para la integración de dicho panel. En caso de desacuerdo en la elección del presidente del panel, las partes del lado de la controversia, por medio de un sorteo seleccionará, en el plazo de diez días un presidente, que no puede ser ciudadano de las partes que lo están seleccionando.

- c) Dentro de los quince días siguientes a la selección del presidente, la parte demandada seleccionará dos panelistas, cada uno de los cuales será nacional de las partes reclamantes. Las partes reclamantes deben seleccionar dos panelistas nacionales de la parte demandada.

- d) En el caso de que las partes contendientes se abstengan de seleccionar a un panelista en el plazo de quince días después de la designación del

presidente, éste será electo por sorteo de conformidad con los criterios de nacionalidad mencionados en el inciso anterior.

3. Por lo regular, los panelistas se escogerán de la lista. Cualquier parte contendiente podrá presentar una recusación incontrovertible contra cualquier individuo que no figure en la lista y que sea propuesto como árbitro por una parte contendiente, en los quince días siguientes a aquel en que se haga la propuesta.

4. Cuando una parte contendiente considere que un panelista ha incurrido en una violación del código de conducta, las partes contendientes realizarán consultas y de acordarlo, destituirán a ese panelista y elegirán uno nuevo de conformidad con las disposiciones del artículo 2011 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Con relación a la ciudadanía de los miembros que integran el panel encontramos que el Dr. Jorge Witker, manifiesta lo siguiente: "...un rasgo especial de la lista de árbitros, es que el Tratado no es específica en que los miembros de la misma sean ciudadanos de México, Canadá o Estados Unidos. Esto da a entender que pueden ser ciudadanos de cualquier país, inclusive países no miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte..."³⁶

4.3.2. Procedimiento del Panel

³⁶ WITKER, Jorge. **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte**, ed. 1ª, Ed. Edeval P. 55.

En cuanto al procedimiento a seguir por el panel, una vez que este se ha constituido, tenemos que el artículo 2012 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dispone las reglas de procedimiento

1. La Comisión de Libre Comercio debe establecerse conforme a los siguientes criterios:

- a) Los procedimientos deben garantizar como mínimo el derecho a una audiencia ante el panel, así como la oportunidad de presentar alegatos y réplicas por escrito.
- b) Las audiencias ante el panel, las deliberaciones y el informe preliminar, así como todos los escritos y las comunicaciones con el mismo, tendrán el carácter de confidenciales.

2. Las Partes contendientes, pueden acordar el procedimiento ante el panel, en caso contrario se seguirá conforme a las Reglas Modelo del Procedimiento.

3. Veinte días siguientes a la fecha de entrega de solicitud de establecimiento del panel, se debe elaborar el acta de misión, que es un documento que tiene como finalidad examinar el asunto conforme a las disposiciones aplicables del Tratado, y emitir conclusiones, determinaciones y recomendaciones.

4. En el caso de que alguna de las partes contendientes considere alegar que un asunto ha sido causa de anulación o menoscabo de beneficios, se debe hacer constar en el acta de misión.

Como ya lo hemos mencionado existe la posibilidad de que una tercera parte intervenga en la controversia, previa entrega de la solicitud a su sección del secretariado y notificación por escrito que se realice a las partes. De esta forma la tercera parte tendrá derecho a asistir a todas las audiencias, presentar comunicaciones escritas y orales al panel y recibir comunicaciones escritas de las partes contendientes.

El panel cuenta con la facultad de poder recabar información y asesoría técnica de las personas o grupos que estime conveniente, siempre que las partes contendientes lo acuerden y conforme a los términos y condiciones establecidos por las partes contendientes.

Así mismo, cualquiera de las partes tiene la posibilidad de proponer la intervención de expertos, a efecto de que el panel cuente con los elementos necesarios para poder emitir una resolución.

En este mismo orden de ideas, también encontramos que a instancia de parte contendiente interesada, o por iniciativa propia del panel, se puede solicitar

un informe escrito a un comité de revisión científica sobre cualquier cuestión relativa a aspectos relacionados con los siguientes temas:

- a) Medio ambiente.
- b) Salud.
- c) Seguridad.
- d) Cualquier otro asunto científico planteado por las partes.

El comité científico debe ser seleccionado por el panel de entre los expertos independientes altamente calificados en materias científicas y de conformidad con los organismos científicos listados en las Reglas Modelo de Procedimiento establecidas conforme al artículo 2012 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El procedimiento a seguir, en caso de que se acuerde la intervención de un comité científico es el siguiente:

Las partes involucradas recibirán:

- I. Una notificación previa y oportuna para formular observaciones al panel sobre los asuntos de hecho que se someterán al conocimiento del comité científico; y
- II. Una copia del informe del comité y la oportunidad para formular observaciones al informe que se enviará al panel.

Por último el panel deberá tomar en consideración el informe del comité científico y las observaciones de las partes en la preparación de su propio informe.

4.4. Informe preliminar.

El panel debe elaborar un informe preliminar, fundándolo en los argumentos y comunicaciones presentados por las partes y cualquier información recibida, en caso de que se haya consultado a expertos o un comité de revisión científica, a menos que las partes contendientes acuerden otra cosa.

El informe preliminar elaborado por el panel, debe presentarse dentro de un plazo de noventa días siguientes al nombramiento del último árbitro o en cualquier otro plazo que determinen las partes contendientes.

El contenido del informe preliminar debe estar constituido por:

- a) Las conclusiones de hecho, incluyendo cualquiera derivada de una solicitud en la que una de las partes contendientes considere alegar que un asunto ha sido causa de anulación o menoscabo de beneficios, en términos del artículo 2012 (5) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

- b) La determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las obligaciones derivadas de este Tratado, o es causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo 2004, o cualquiera otra determinación solicitada en el acta de misión; y

- c) Sus recomendaciones, cuando las haya para la solución de la controversia.

Los árbitros del panel pueden formular votos particulares sobre cuestiones en que no exista acuerdo unánime.

Las partes contendientes, tienen un plazo de catorce días para presentar observaciones por escrito, con relación al informe preliminar del panel.

En caso de que se presenten observaciones de cualquiera de las partes, el panel debe examinarlas y de oficio o a petición de parte puede solicitar las observaciones de cualquiera de las partes, reconsiderar su informe preliminar o llevar a cabo cualquier examen ulterior que considere pertinente.

4.5. Determinación Final.

El panel debe presentar a las partes contendientes una determinación final y en su caso, los votos particulares sobre las cuestiones en que no haya habido

acuerdo unánime, en un plazo de treinta días a partir de la presentación del informe preliminar, a menos que las partes contendientes convengan otra cosa.

En ningún caso, el panel puede revelar en su informe preliminar o en la determinación final la identidad de los árbitros que hayan votado con la mayoría o la minoría.

Las partes contendientes deben comunicar confidencialmente a la Comisión de Libre Comercio la determinación final del panel, dentro de un lapso razonable después de que se les haya presentado, junto con cualquier otro informe del comité de revisión científica establecido y todas las consideraciones escritas que la parte contendiente desee anexar.

La determinación Final del panel se publicará quince días después de su comunicación a la Comisión de Libre Comercio salvo que la Comisión decida otra cosa.

4.6. Cumplimiento de la Determinación Final.

4.6.1. Las partes convienen en la solución de la Controversia.

Una vez recibida la determinación final del panel las partes contendientes convendrán en la solución de la controversia, la cual, por lo regular se ajustará a

las determinaciones y recomendaciones de dicho panel y notificarán a sus secciones del Secretariado toda resolución que haya acordado.

Siempre que sea posible, la resolución consistirá en la no ejecución o en la derogación de la medida disconforme con el Tratado o que sea causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo 2004. A falta de resolución, podrá otorgarse una compensación.

4.6.2. Las partes no convienen la solución de la controversia.

En el caso de que el panel en su determinación final, haya resuelto que una medida es incompatible con las obligaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte o es una causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo 2004 y la parte demandada no ha llegado a un acuerdo con cualquiera de las partes reclamantes sobre una solución mutuamente satisfactoria, de conformidad con el artículo 2018 (1) dentro de los treinta días siguientes a la recepción de la determinación final, la parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente a la parte contra la cual se dirigió la reclamación, hasta el momento en que alcancen un acuerdo sobre la resolución de la controversia.

Beneficios que se deben suspender:

- a) La parte reclamante, debe procurar primero suspender los beneficios dentro del mismo sector o sectores que se vean afectados por la medida o por otro asunto que el panel haya considerado incompatible con las obligaciones derivadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, o que hayan sido causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo 2004; y

- b) La parte reclamante que considere que no es factible ni eficaz suspender beneficios en el mismo sector o sectores podrá suspender beneficios en otros sectores.

Cualquiera de las partes contendientes, puede solicitar por escrito a la Comisión de Libre Comercio, la instalación de un panel que determine si es excesivo el nivel de los beneficios que una parte haya suspendido, la solicitud se debe entregar a su sección del Secretariado y a las otras partes contendientes.

Los procedimientos del panel se seguirán de acuerdo con las reglas de procedimiento. El panel presentará su determinación dentro de los sesenta días siguientes a la elección del último árbitro o en cualquier otro plazo que las partes contendientes acuerden.

4.7. Arbitraje.

En la medida de lo posible, cada parte promoverá y facilitará el recurso al arbitraje y a otros medios alternativos de solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la zona de Libre Comercio.

Con la finalidad de que las partes puedan someter la controversia a un medio alternativo, cada parte debe disponer de procedimientos adecuados que aseguren la observancia de laudos arbitrales y el reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales que se pronuncien en esas controversias.

Las partes cumplen con lo anterior, si se ajustan a las disposiciones de la Convención de Naciones Unidas sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros de 1958, o de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial de 1975.

La Comisión de Libre Comercio, debe establecer un comité consultivo integrado por personas que tengan conocimientos especializados en o experiencia en la solución de controversias comerciales internacionales privadas. El comité presentará informes y recomendaciones a la Comisión sobre cuestiones generales enviadas por ella relativas a la existencia, uso y eficacia del arbitraje y otros procedimientos para la solución de tales controversias en la zona de libre comercio.

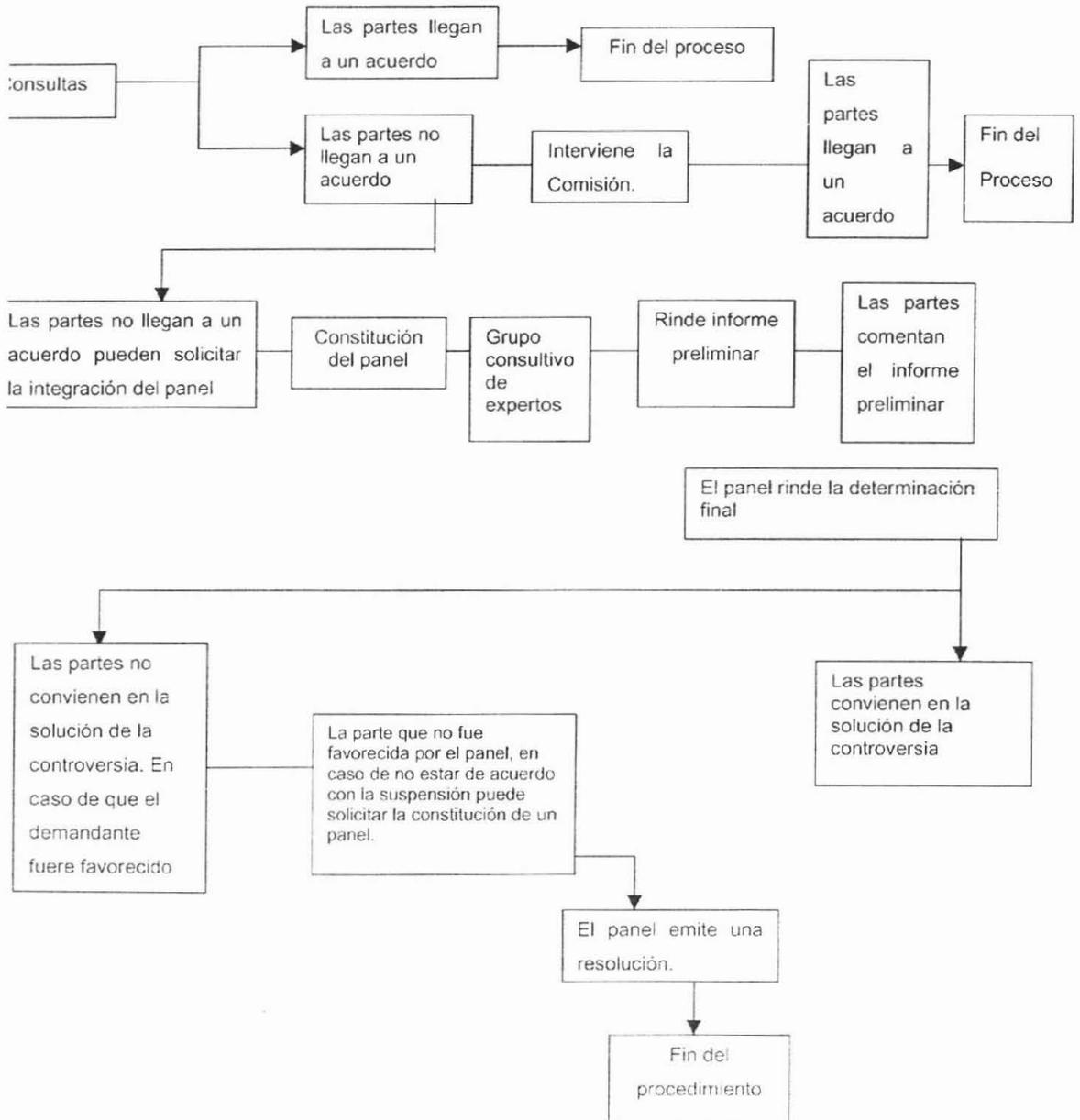
Con relación a este particular el Dr. Filiberto Pacheco Martínez, realiza el comentario que a continuación transcribimos "respecto de los medios de solución

de controversias, nos percatamos que el arbitraje ha sido y es una de las principales formas que tienen ventajas frente a otras como lo es el proceso jurisdiccional. En primer lugar, el proceso jurisdiccional, aplicado a los aspectos mercantiles con contenido patrimonial, suele estar sujeto, como es su naturaleza, a un procedimiento común o especial, en cuyo desarrollo por muy rápido que éste sea, siempre implica tiempo, lo que en el caso del arbitraje suele ser menos requisitado....³⁷.

Esta última disposición del arbitraje, es criticable ya que si bien es cierto que el arbitraje es un medio de solución a una diferencia más expedito y sería benéfico aplicarlo cuando se ventilan asuntos relacionados con productos perecederos, también es cierto que el solucionar alguna otra controversia conlleva a desvirtuar un procedimiento previamente establecido por las partes firmantes del Tratado, por lo tanto en nuestra opinión esta disposición debería especificar en qué casos puede ser aplicable.

³⁷ PACHECO, Martínez Filiberto, **Derecho de la Integración Económica**, 1ª ed., Ed. Porrúa, P.193.

**EL PROCEDIMIENTO PARA LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS ESTABLECIDO
EN EL CAPÍTULO XX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA
DEL NORTE**



CAPÍTULO 5

COMPARACIÓN DE LOS MEDIOS DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

En este mismo orden de ideas, una vez que hemos analizado los procedimientos de solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio y en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, resulta importante realizar una comparación entre ambos procedimientos, etapa por etapa.

PRIMERA ETAPA

Consultas

Una vez que surge la controversia, ambos procedimientos inician con la etapa de consultas.

- Consultas de conformidad con el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por lo que se rige la solución de diferencias.

Cuando se formule una solicitud de celebración de consultas, el Miembro al que se haya dirigido dicha solicitud responderá a ésta, a menos que se convenga

de mutuo acuerdo lo contrario, en un plazo de diez días contados a partir de la fecha en que la haya recibido y entablará consultas de buena fe dentro de un plazo de no más de treinta días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, con miras a llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Si el Miembro no responde en el plazo de diez días contados a partir de la fecha en que haya recibido la solicitud, o no entabla consultas dentro de un plazo de no más de treinta días, u otro plazo mutuamente convenido, contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud. El Miembro que haya solicitado la celebración de consultas podrá proceder directamente a solicitar el establecimiento de un grupo especial.

Todas esas solicitudes de celebración de consultas serán notificadas al Órgano de Solución de Diferencias y a los Consejos y Comités correspondientes por el Miembro que solicite las consultas. Toda solicitud de celebración de consultas se presentará por escrito y en ella figurarán las razones en que se base, con indicación de las medidas en litigio y de los fundamentos jurídicos de la reclamación.

Durante las consultas celebradas de conformidad con las disposiciones de un acuerdo abarcado, los Miembros deberán tratar de llegar a una solución satisfactoria de la cuestión antes de recurrir a otras medidas previstas en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por lo que se rige la solución de diferencias.

Las consultas serán confidenciales y no prejuzgarán los derechos de ningún Miembro en otras posibles diligencias.

Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de sesenta días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas, la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial.

La primera etapa de la solución de diferencias requiere la celebración de consultas, que se dan de forma bilateral entre los dos gobiernos interesados. En caso de no llegarse en ellas a una solución y si ambas partes están de acuerdo, pueden someterse la cuestión al Director General de la Organización Mundial de Comercio, quien actuando de oficio ofrecerá sus buenos oficios, conciliación o mediación para resolver la diferencia.

- Consultas de conformidad con el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Cualquiera de las Partes podrá solicitar por escrito a las otras la realización de consultas respecto de cualquier medida adoptada o en proyecto, o respecto de cualquier otro asunto que considere pudiese afectar el funcionamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La Parte solicitante entregará la solicitud a su sección del Secretariado y a las otras Partes.

A menos que la Comisión disponga otra cosa en sus reglas y procedimientos establecidos conforme al Artículo 2001, la tercera parte que considere tener un interés sustancial en el asunto, estará legitimada para participar en las consultas mediante entrega de notificación escrita a su sección del Secretariado y a las otras Partes.

En los asuntos relativos a bienes agropecuarios perecederos, las consultas se iniciarán dentro de un plazo de 15 días a partir de la fecha de entrega de la solicitud.

Mediante las consultas previstas en este artículo o conforme a cualesquiera otras disposiciones consultivas del Tratado, las Partes consultantes harán todo lo posible por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto. Con ese propósito, las Partes consultantes:

- a. Aportarán la información suficiente que permita un examen completo de la manera en que la medida adoptada o en proyecto, o cualquier otro asunto, podría afectar el funcionamiento de este Tratado.
- b. Darán a la información confidencial o reservada que se intercambie en las consultas, el mismo trato que el otorgado por la Parte que la haya proporcionado.

- c. Procurarán evitar cualquier solución que afecte desfavorablemente los intereses de cualquier otra Parte conforme a este Tratado.

Una vez agotadas las consultas y que estas no resolvieron la controversia, el artículo 2007 del Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, prevé la intervención de la Comisión de Libre Comercio, que como lo hemos mencionado, tiene la facultad para resolver controversias que pudiesen surgir respecto a la interpretación y aplicación del Tratado.

Las partes también pueden solicitar que se reúna la Comisión, en caso de que se haya iniciado el procedimiento conforme al GATT.

El procedimiento de intervención de la Comisión, inicia con una solicitud en la que se debe hacer mención al objeto de la reclamación, indicar las disposiciones del Tratado que considere aplicables y entregará dicha solicitud al Secretariado y a las demás partes.

Una vez que la Comisión reciba la solicitud, debe reunirse dentro de los diez días siguientes y se debe avocar a tratar de solucionar la controversia.

La Comisión, para solucionar la controversia puede convocar asesores técnicos o crear los grupos de trabajo o de expertos que considere necesarios, también puede recurrir a los buenos oficios, la conciliación, la mediación o a otros

procedimientos de solución de controversias, la Comisión también puede formular recomendaciones.

Cuando se presenta una solicitud para la intervención de la Comisión y existan dos o más procedimientos relativos a la misma medida, la Comisión está facultada para acumular los procedimientos.

Resulta evidente que en esta primera etapa en las dos formas de solución de controversias, a través de una auto composición las partes, tratan de solucionar la controversia, o cualquier otra cuestión que pudiera dar lugar a una controversia.

Asimismo, dentro de esta misma etapa de auto composición, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, existe la posibilidad de que las partes soliciten la intervención de la Comisión de Libre Comercio, con finalidad de que a través de los buenos oficios, la conciliación y la mediación puede proponer una solución a la controversia.

En el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, solo se prevé que los miembros podrán solicitar las consultas cuando las medidas adoptadas dentro de su territorio afecten al funcionamiento de cualquier acuerdo abarcado.

En este mismo orden de ideas, de lo anterior nos podemos percatar que mientras en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte existe la posibilidad de plantear consultas por medias o proyectos que inclusive en ese momento todavía no se adopten, pero que alguna de las partes considere que puede afectar el funcionamiento del Tratado, situación que no se presenta en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, de la Organización Mundial de Comercio, toda vez que en este ordenamiento sólo existe prevista la hipótesis de plantear una consulta cuando la medida adoptada afecte un acuerdo.

Órganos que intervienen en las Consultas

En el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las secciones nacionales del secretariado correspondientes a las partes en conflicto, de igual forma las partes y la Comisión de Libre Comercio que se encuentra facultada para resolver controversias.

Con relación al procedimiento que dispone el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, de la Organización Mundial de Comercio, en la primera etapa de la solución de diferencias, se dan de forma bilateral entre los dos gobiernos interesados. En caso de no llegarse en ellas a una solución y si ambas partes están de acuerdo, puede someterse la cuestión al Director General de la Organización Mundial de

Comercio, quien ofrecerá sus buenos oficios, conciliación o mediación para resolver la diferencia.

SEGUNDA ETAPA

Intervención de un órgano colegiado para solucionar la controversia.

En ambos procedimientos, una vez que se han agotado los medios de solución de controversia auto compositivos, las partes deben recurrir a la heterocomposición para solucionar la controversia.

- Establecimiento de un grupo especial de conformidad con el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por lo que se rige la solución de diferencias.

En el caso de que en la etapa de consultas no se llegue a una solución transcurridos sesenta días, el reclamante puede pedir al Órgano de Solución de Diferencias que establezca un grupo especial que examine la cuestión. El establecimiento del grupo especial es casi automático. El procedimiento previsto exige que el Órgano de Solución de Diferencias proceda a dicho establecimiento no más tarde de la segunda vez que examine la correspondiente petición, a menos que se decida por consenso no hacerlo.

La Secretaría de la Organización Mundial de Comercio propondrá a las partes en la diferencia los nombres de tres posibles miembros, basándose en la medida necesaria en una lista de personas con condiciones requeridas. Si existe una dificultad real en la elección, podrá hacer la designación el Director General. Los miembros de los grupos especiales actúan a título personal y no están sujetos a las instrucciones de los gobiernos.

El informe final del grupo especial debe entregarse normalmente a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, incluidos los relativos a productos perecederos, se reduce el plazo a tres meses.

- Integración de un panel de conformidad con el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el caso del capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cualquiera de éstas podrá solicitar por escrito el establecimiento de un panel arbitral. La Parte solicitante entregará la solicitud a su sección del Secretariado y a las otras Partes.

A la entrega de la solicitud, la Comisión establecerá un panel arbitral. Cuando una tercera Parte considere que tiene interés sustancial en el asunto, tendrá derecho a participar como Parte reclamante mediante la entrega de su intención de intervenir a su sección del Secretariado y a las Partes contendientes. La

notificación se entregará tan pronto sea posible, pero en ningún caso después de siete días a partir de la fecha en que una de las Partes haya entregado la solicitud de establecimiento del panel.

Para la integración del panel, las partes deben establecer una lista de treinta personas que consideren que tiene la capacidad y disposición para desempeñar la función de árbitro.

El panel se debe integrar de la siguiente manera:

1. En caso de que existan dos partes contendientes, se debe aplicar el siguiente procedimiento:

- El panel debe integrarse por cinco miembros.

- Las partes contendientes procurarán acordar la designación del presidente del panel en los quince días siguientes a la entrega de la solicitud para su integración. En caso de que las partes contendientes no logren llegar a un acuerdo en el plazo antes mencionado, una de las partes electa por sorteo designará al presidente, en el plazo de cinco días, y dicha persona no puede ser ciudadano de la parte que designa.

- Dentro de los quince días siguientes a la elección de presidente, cada una de las partes contendientes seleccionará dos panelistas que sean ciudadanos de la otra parte contendiente.
- En caso de que una de las partes se abstenga de seleccionar a los panelistas dentro del término de quince días posteriores a la designación del presidente, los panelistas serán seleccionados por sorteo de entre los miembros de la lista que sean ciudadanos de la otra parte contendiente.

2. Cuando hayan más de dos partes contendientes, se aplicará el siguiente procedimiento:

- El panel se integrará con cinco miembros.
- Las partes contendientes, procurarán acordar la designación del presidente del panel, en los quince días siguientes a la entrega de la solicitud para la integración de dicho panel. En caso de desacuerdo en la elección del presidente del panel, las partes del lado de la controversia, por medio de un sorteo seleccionará, en el plazo de diez días un presidente, que no puede ser ciudadano de las partes que lo están seleccionando.
- Dentro de los quince días siguientes a la selección del presidente, la parte demandada seleccionará dos panelistas, cada uno de los cuales será

nacional de las partes reclamantes. Las partes reclamantes deben seleccionar dos panelistas nacionales de la parte demandada.

- En el caso de que las partes contendientes se abstengan de seleccionar a un panelista en el plazo de quince días después de la designación del presidente, este será electo por sorteo de conformidad con los criterios de nacionalidad mencionados en el inciso anterior.

3. Por lo regular, los panelistas se escogerán de la lista. Cualquier parte contendiente, podrá presentar una recusación incontrovertible contra cualquier individuo que no figure en la lista y que sea propuesto como árbitro por una parte contendiente, en los quince días siguientes a aquel en que se haga la propuesta.

Con relación a esta segunda etapa, nos podemos percatar de que existe una gran diferencia, por lo que hace a la composición del órgano colegiado que debe resolver la controversia, toda vez que, mientras en el procedimiento previsto en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, de la Organización Mundial de Comercio, la Secretaría es la que designa a los miembros del grupo de trabajo y en caso de conflicto es el Director General el que los designa, en el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, existe un procedimiento que tiene la finalidad, de que las partes determinen a las personas que intervendrán en el panel que debe resolver la controversia.

Procedimiento del grupo de especial o panel.

En el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias se establece el procedimiento de los grupos especiales.

Las principales etapas son las siguientes:

- 1) Antes de la primera reunión sustantiva, cada parte en la diferencia transmite al grupo especial una comunicación en la que se exponen los hechos del caso y sus argumentos.
- 2) En esa primera reunión, la parte demandante expone sus argumentos y la parte demandada, su defensa. Las terceras partes que hayan notificado su interés en la diferencia pueden también exponer sus opiniones. Las réplicas formales se presentan en la segunda reunión sustantiva.
- 3) En los casos en que una parte plantee cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial podrá designar un grupo consultivo de expertos que le facilite un informe de carácter consultivo.
- 4) El grupo especial facilita la parte expositiva, hechos y argumentos de su informe a las partes y les da dos semanas para formular observaciones. A continuación, presenta a las partes un informe provisional, incluidas las

pruebas y las conclusiones y les da una semana para solicitar un re examen. El periodo de re examen no debe exceder de dos semanas, durante las cuales el grupo especial puede celebrar reuniones adicionales con las partes.

- 5) Se presenta el informe definitivo a las partes y tres semanas después se distribuye a todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio.
- 6) Cuando un grupo especial decide que, la medida en cuestión es incompatible con las disposiciones del Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio, recomienda que el miembro afectado la ponga de conformidad con ese Acuerdo. Puede también surgir la forma en que el miembro afectado podría aplicar la recomendación.

Los informes especiales son adoptados por el Órgano de Solución de Diferencias dentro de los sesenta días siguientes a su distribución, a menos que una parte en la diferencia notifique su decisión de apelar o que decida por consenso no adoptar el informe.

En el caso del capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, veinte días siguientes a la fecha de entrega de solicitud de establecimiento del panel, se debe elaborar el acta de misión, que es un documento que tiene como finalidad examinar el asunto conforme a las disposiciones aplicables del Tratado y emitir conclusiones, determinaciones y recomendaciones.

En el caso de que alguna de las partes contendientes considere alegar que un asunto ha sido causa de anulación o menoscabo de beneficios, se debe hacer constar en el acta de misión.

El panel cuenta con la facultad de poder recabar información y asesoría técnica de las personas o grupos que estime conveniente, siempre que las partes contendientes lo acuerden y conforme a los términos y condiciones establecidos por las partes contendientes.

Así mismo, cualquiera de las partes tiene la posibilidad de proponer la intervención de expertos, a efecto de que el panel cuente con los elementos necesarios para poder emitir una resolución.

El panel debe elaborar un informe preliminar, fundándolo en los argumentos y comunicaciones presentados por las partes y cualquier información recibida; en caso de que se haya consultado a expertos o un comité de revisión científica, a menos que las partes contendientes acuerden otra cosa.

El informe preliminar elaborado por el panel, debe presentarse dentro de un plazo de noventa días siguientes al nombramiento del último árbitro o en cualquier otro plazo que determinen las partes contendientes.

Las partes contendientes, tienen un plazo de catorce días para presentar observaciones por escrito, en relación al informe preliminar del panel.

En caso de que se presenten observaciones de cualquiera de las partes, el panel debe examinarlas y de oficio o a petición de parte puede solicitar las observaciones de cualquiera de las partes, reconsiderar su informe preliminar o llevar a cabo cualquier examen ulterior que considere pertinente.

El panel debe presentar a las partes contendientes una determinación final y en su caso los votos particulares sobre las cuestiones en que no haya habido acuerdo unánime, en un plazo de treinta días a partir de la presentación del informe preliminar, a menos que las partes contendientes convengan otra cosa.

En ningún caso, el panel puede revelar en su informe preliminar o en la determinación final la identidad de los árbitros que hayan votado con la mayoría o la minoría.

Las partes contendientes deben comunicar confidencialmente a la Comisión de Libre Comercio la determinación final del panel, dentro de un lapso razonable después de que se les haya presentado, junto con cualquier otro informe del comité de revisión científica establecido y todas las consideraciones escritas que una parte contendiente desee anexar.

La determinación final del panel, se publicará quince días después de su comunicación a la Comisión de Libre Comercio salvo que la Comisión decida otra cosa.

El procedimiento que se sigue en el grupo especial y en el panel, como podemos observar prácticamente es el mismo, salvo los términos que son diferentes. En primer término tenemos que tanto en el grupo especial como en el panel las partes deben formular sus argumentos, en caso de que existan cuestiones técnicas o científicas. El grupo especial y el panel se encuentran facultados para consultar a un grupo de expertos. De igual forma en ambos casos el grupo especial y el panel deben emitir un informe preliminar, con la finalidad de que las partes realicen las observaciones que estimen convenientes y finalmente el grupo especial y el panel deben emitir una determinación final resolviendo la controversia.

TERCERA ETAPA

IMPUGNACIÓN DE LA DETERMINACIÓN FINAL.

EL entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias, contempla que cualquiera de las partes en una diferencia, tiene la posibilidad de apelar contra las resoluciones del grupo especial.

Las apelaciones deben quedar circunscritas a las cuestiones de derecho, abarcadas por el informe del grupo especial y la interpretación jurídica hecha por dicho grupo.

Las apelaciones son atendidas por tres miembros del Órgano de Apelación. En cada caso, pueden confirmar, modificar o revocar las pruebas y las conclusiones jurídicas del grupo especial. Por regla general, la duración del procedimiento de apelación no debe exceder de sesenta días y en ningún caso podrá excederse de noventa días.

Treinta días después de su distribución, el Órgano de Solución de Controversias adopta el informe del Órgano de Apelación, que será aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia, salvo que se decida por consenso no adoptarlo.

En el caso del Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no existe contemplado ningún recurso de impugnación en contra de la determinación final del panel.

CUARTA ETAPA

CUMPLIMIENTO DE LA DETERMINACIÓN FINAL

El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias, establece que en una reunión del órgano de solución

de diferencias que, se celebra dentro de los treinta días siguientes a la adopción del informe del grupo especial o del informe de apelación, la parte afectada debe informar de su propósito en cuanto a la aplicación de las recomendaciones. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, el miembro afectado dispondrá de un plazo que establecerá el órgano de solución de diferencias para hacerlo.

En el caso de que la parte demandada no le dé cumplimiento al informe del grupo especial o del informe de apelación, está obligada a entablar negociaciones con la parte demandante con la finalidad de determinar una compensación mutuamente aceptable.

- Suspensión de beneficios de conformidad con el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por lo que se rige la solución de diferencias.

Las partes tienen un término de veinte días para convenir, si transcurridos los veinte días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte demandante podrá pedir la autorización del Órgano de solución de Diferencias para suspender la aplicación a la otra parte de concesiones u otras obligaciones. El Órgano de solución de Diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los treinta días siguientes a la expiración del plazo, a menos que decida por consenso desestimar la petición.

En principio, deberán suspenderse concesiones relativas al mismo sector que haya sido objeto del examen en el grupo especial. Si ello no es factible o eficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, la suspensión de concesiones podrá hacerse en el marco de otro acuerdo.

En el caso del capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, establece que una vez recibida la determinación final del panel, las partes contendientes convendrán en la solución de la controversia, la cual, por lo regular se ajustará a las determinaciones y recomendaciones de dicho panel y notificarán a sus secciones del Secretariado toda resolución que haya acordado.

Siempre que sea posible, la resolución consistirá en la no ejecución o en la derogación de la medida disconforme con el Tratado o que sea causa de anulación o menoscabo.

- **Suspensión de beneficios de conformidad con el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.**

En el caso de que el panel en su determinación final haya resuelto que, una medida es incompatible con las obligaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte o es una causa de anulación o menoscabo y la parte demandada no ha llegado a un acuerdo con cualquiera de las partes reclamantes sobre una solución mutuamente satisfactoria, dentro de los treinta días siguientes a la recepción de la determinación final, la parte reclamante podrá suspender la

aplicación de beneficios de efecto equivalente a la parte contra la cual se dirigió la reclamación, hasta el momento en que alcancen un acuerdo sobre la resolución de la controversia.

Beneficios que se deben suspender:

- c) La parte reclamante debe procurar primero, suspender los beneficios dentro del mismo sector o sectores que se vean afectados por la medida o por otro asunto que el panel haya considerado incompatible con las obligaciones derivadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, o que hayan sido causa de anulación o menoscabo en el sentido del anexo 2004; y
- d) La parte reclamante que considere que no es factible ni eficaz, suspender beneficios en el mismo sector o sectores podrá suspender beneficios en otros sectores.

Cualquiera de las partes contendientes, puede solicitar por escrito a la Comisión de Libre Comercio, la instalación de un panel que determine si es excesivo el nivel de los beneficios que una parte haya suspendido.

Una vez que hemos analizado y comparado los diferentes procedimientos de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en la parte final de este último capítulo. con

la finalidad de constatar el funcionamiento de los procedimientos analizados, hemos seleccionado dos resoluciones emitidas conforme a los procedimientos estudiados, mismas que por cuestiones prácticas y económicas no han sido transcritas de forma completa.

5.1. Caso “Impuesto sobre bebidas alcohólicas” solucionado en términos del Entendimiento relativo a las normas y Procedimientos por los que se rige la solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio

El presente caso lo inició la Comunidad Europea que, solicitó la celebración de consultas con el Japón conforme al artículo XXI del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de mil novecientos noventa y cuatro en relación con los impuestos internos de algunas bebidas. Los Estados Unidos y Canadá, solicitaron que se les asociara a dichas consultas en términos del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y Procedimientos, por los que se rige la solución de controversias, sin que las consultas en cita logran una solución favorable.

La Comunidad Europea, Estados Unidos y Canadá solicitaron al Órgano de solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio, que estableciera un grupo especial.

Argumentos de las partes

Argumentos de la Comunidad Europea

La Comunidad Europea, afirmaba que Japón había actuado de forma contraria a lo dispuesto por el artículo III del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio, en virtud de que aplicaba un tipo de impuesto más elevado a las bebidas alcohólicas conocidas como aguardientes, que a cada una de las dos subcategorías de shochu y la categoría de whisky / brandy y a la categoría de licores, que cada una de las dos subcategorías del shochu.

Argumentos de Canadá

Canadá argumentaba que, los tipos de impuestos que Japón aplicaba a las bebidas alcohólicas importadas, whisky, brandy y otras bebidas y licores, eran superiores al aplicado al shochu japonés, por lo que la Ley del impuesto sobre las bebidas alcohólicas era incompatible con el artículo III del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio, lo de traía como consecuencia el menoscabo de las ventajas de Canadá como miembro de la Organización Mundial de Comercio.

Argumentos de Estados Unidos.

Consideraba que los impuestos internos de Japón, en particular el régimen preferencial a la bebida alcohólica llamada Shochu, era incompatible con el artículo III del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio que traía

como consecuencia el menoscabo y anulación de las ventajas para Estados Unidos.

Informe Definitivo del Grupo Especial.

El grupo especial establecido por el órgano de solución de controversias, en su informe definitivo concluyó lo siguiente:

- I. El shochu y el vodka son productos similares, por lo que el Japón al aplicar al vodka impuestos superiores a los aplicados al shochu, deja de cumplir con lo dispuesto por el artículo III párrafo 2 del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de mil novecientos noventa y cuatro.

- II. El shochu, el whisky, el brandy, el ron, el gin, la ginebra y los licores son productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí y Japón al no aplicar a esos productos impuestos similares, infringe las obligaciones de artículo III párrafo 2 del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de mil novecientos noventa y cuatro.

Recomendación del Grupo Especial

De esta forma, el grupo especial recomendó al órgano de solución de diferencias, solicitar a Japón que la Ley del Impuesto sobre las bebidas alcohólicas se ajustara al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de mil novecientos noventa y cuatro.

Apelación

Japón notificó al órgano de solución de diferencias su decisión de hacer valer su derecho de apelación, en contra de ciertas cuestiones de derecho del informe rendido por el grupo especial.

En la apelación interpuesta, el Japón se inconformó debido a las interpretaciones jurídicas formuladas por el grupo especial, consistentes en:

- a) El grupo especial no tomó en consideración la necesidad de determinar si, la Ley tiene por objeto proteger la producción de bebidas alcohólicas nacionales.
- b) El grupo especial no realizó una vinculación entre el origen de los productos y el trato fiscal que reciben, y no comparó el trato fiscal que se le da a los productos nacionales en su conjunto y a los productos extranjeros.
- c) El grupo especial no realizó una relación de impuesto precio comparando las cargas fiscales.

Informe del órgano de apelación

En el informe del órgano de apelación se reiteran las conclusiones del grupo especial, en relación a que el shochu y el vodka son productos similares y que el Japón al gravar los productos nacionales similares infringe las obligaciones que establece el artículo III del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de mil novecientos noventa y cuatro.

De igual forma, el órgano de apelación determinó que el shochu y otros aguardientes así como las bebidas alcohólicas destiladas, con excepción del vodka, son productos directamente competidores o directamente sustituibles entre sí. Por lo tanto, Japón al aplicar Ley del impuesto sobre las bebidas alcohólicas, estableció un impuesto diverso a los productos nacionales directamente competidores o sustituibles y protegió la producción nacional, contraviniendo así lo dispuesto por el artículo III párrafo 2 del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de mil novecientos noventa y cuatro.

Aplicación de las decisiones relativas a las diferencias

Para la aplicación de la decisión del órgano de apelación, Japón informó al órgano de solución de diferencias que no podía aplicar de forma inmediata las recomendaciones, en virtud de lo cual se celebraron consultas con las demás partes, con la finalidad de determinar el plazo prudencial. Así las cosas se determinó que Japón debía aplicar las recomendaciones en un plazo de quince meses.

5.2. Caso “Servicios de Transporte Transfronterizo” solucionado en términos del Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En este procedimiento, el Panel determinó que Estados Unidos incumplió los artículos 1202 (Trato Nacional en Servicios Transfronterizos) y/o 1203 (Trato de Nación más favorecida en Servicios Transfronterizos) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, al no dar por terminada su moratoria de tramitar solicitudes de empresas mexicanas de auto transporte, para ser autorizadas para operar en los estados fronterizos de los Estados Unidos.

De igual manera, el Panel debió decidir si Estados Unidos incumplió los artículos 1102 (Trato Nacional) y 1103 (Trato de Nación más Favorecida) por la negativa de permitir inversiones mexicanas en empresas estadounidenses que brindan servicios de transporte internacional de carga. Al expirar las reservas de Estados Unidos al Anexo I, respecto a permitir servicios e inversión en materia de transporte transfronterizo, el diecisiete de diciembre de mil novecientos noventa y cinco, la prolongación de la moratoria debía justificarse ya sea conforme al texto de los artículos 1202 ó 1203, o por alguna otra disposición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como las del Capítulo Nueve (Normalización) o del artículo 2101 (Excepciones Generales).

Argumentos de las partes

Argumentos de México.

México sostenía que, Estados Unidos había violado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, al no iniciar la reducción calendarizada de las restricciones estadounidenses en los servicios de transporte transfronterizo y en inversiones mexicanas en la industria de transporte terrestre estadounidense, como se establece en los compromisos de Estados Unidos en el Anexo I, a pesar de que otorga trato nacional a Canadá. México considera que dicha omisión, es una violación de las disposiciones de trato nacional y trato de nación más favorecida contenidas en los artículos 1202 y 1203 (servicios transfronterizos) y en los artículos 1102 y 1103 (inversiones).

México también se opuso a la interpretación de Estados Unidos a los artículos 1202 y 1203, sin sostener que el marco normativo mexicano sea equivalente al de Estados Unidos y Canadá. México consideraba que, sus empresas de auto transporte tienen los mismos derechos que los transportistas estadounidenses conforme las leyes de ese país; esto es i) [a que sean] considerados conforme a sus méritos individuales y ii) con plena oportunidad de impugnar la negativa de autorización para operar. Cualquier otro enfoque viola los artículos 1202 y 1203. Durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ambos gobiernos comprendían que "las empresas de auto transporte tendrían que cumplir cabalmente con los estándares *del país en el que*

estuvieran prestando el servicio". Sin embargo, las obligaciones de las Partes "no se condicionaron a completar un programa de trabajo de habilitación de normas" o a la adopción de un marco normativo idéntico en México.

México afirmaba que la inactividad de Estados Unidos, está motivada no por cuestiones de seguridad, sino por consideraciones políticas relacionadas con la oposición por parte de organizaciones laborales estadounidenses.

Argumentos de Estados Unidos

Estados Unidos argumentaba que, debido a que en México no existe el mismo rigor en las normas como sucede en los marcos legales de Estados Unidos y Canadá, la frase "en circunstancias similares" del artículo 1202 significa que, los prestadores de servicio [de México] pueden recibir trato diferenciado con el fin de satisfacer un objetivo legítimo de normatividad. Además, en vista de que el marco normativo canadiense es "equivalente" al de Estados Unidos, no es una violación al trato de nación más favorecida conforme al artículo 1203, que Estados Unidos trate a las empresas canadienses de auto transporte, las cuales están "en circunstancias similares" con las empresas transportistas estadounidenses, de una manera más favorable que a las empresas transportistas mexicanas.

De acuerdo con Estados Unidos, la inclusión de la frase "en circunstancias similares" en los artículos 1202 y 1203 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, limita las obligaciones de trato nacional y de trato de nación más favorecida, a circunstancias en relación con operaciones de auto transporte que

sean similares, y eso porque no se aplican todavía [en México] los procedimientos adecuados para garantizar la seguridad en las carreteras estadounidenses. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte permite que las Partes otorguen un trato diferente, e incluso menos favorable, cuando corresponda, para cumplir con legítimos objetivos de normatividad.

Estados Unidos también rechazaba el argumento de México referente a que, la falta de aplicación del Anexo I por parte Estados Unidos, en cuanto a servicios e inversiones en materia de transporte transfronterizo, tuvo una motivación política. En todo caso, Estados Unidos afirma que la motivación política, es "sólo de relevancia secundaria" en este caso en el sentido de que la seguridad en las carreteras ha generado controversia en Estados Unidos. Además, Estados Unidos asevera que la práctica en la Organización Mundial de Comercio, es evitar indagar la intención de las partes acusadas de violaciones en la Organización Mundial de Comercio. La controversia, más bien, es si México ha cumplido con su carga de probar alguna violación por parte de Estados Unidos a sus obligaciones conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Argumentos de Canadá

Canadá, que ejerció su derecho a participar de acuerdo con el artículo 2013, insiste en que la cuestión central al interpretar el artículo 1202 es la comparación entre un prestador de servicios extranjero que presta servicios transfronterizos (en este caso, de México hacia Estados Unidos), y un prestador de servicios que presta servicios nacionalmente. Canadá también sostiene que un

rechazo "generalizado" por parte de Estados Unidos, para permitir que los transportistas mexicanos, obtengan autorización para prestar servicios de transporte transfronterizo, necesariamente sería menos favorable que el trato otorgado a los servicios de auto transporte en Estados Unidos, en circunstancias similares. Canadá también afirmaba que, Estados Unidos no podía basar sus argumentos en el Capítulo Nueve, porque incluso los niveles de protección establecidos según el Capítulo Nueve, deben ser congruentes con las disposiciones de trato nacional del artículo 1202 y otras disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Determinación del Panel.

El panel por unanimidad determinó que, la negativa generalizada por parte de Estados Unidos de revisar y considerar para aprobación cualquier solicitud de transportistas de propiedad mexicana de autorización, para prestar servicios de transporte transfronterizo fue y continúa siendo un incumplimiento de las obligaciones de Estados Unidos conforme al Anexo I (Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización), el artículo 1202 (Trato Nacional en Servicios Transfronterizos) y el artículo 1203 (Trato de Nación Más Favorecida en Servicios Transfronterizos) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. No se justifica una excepción a estas obligaciones en la frase "en circunstancias similares" de los artículos 1202 y 1203, o por las excepciones establecidas en el Capítulo Nueve o conforme al artículo 2101.

El panel por unanimidad determinó que, las insuficiencias del marco normativo mexicano, no constituyen una base legal suficiente para que Estados Unidos mantenga una moratoria a la consideración de las solicitudes de autorización, para operar en Estados Unidos de prestadores de servicio de auto transporte de propiedad mexicana o domiciliados en México.

El panel, además, por unanimidad determinó que Estados Unidos ha incumplido y continúa en incumplimiento de sus obligaciones conforme al Anexo I (Reservas en Relación con Medidas Existentes y Compromisos de Liberalización), el artículo 1102 (Trato Nacional en Servicios, Inversión y Asuntos Relacionados) y artículo 1103 (Trato de Nación Más Favorecida, en Servicios, Inversión y Asuntos Relacionados) para permitir que nacionales mexicanos, inviertan en empresas estadounidenses que proporcionan transporte de carga internacional dentro de Estados Unidos.

El panel no determinó que, las Partes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no puedan establecer el nivel de protección que consideren adecuado para lograr objetivos legítimos de normalización. El Panel no estuvo en desacuerdo respecto a que, la seguridad en los servicios de auto transporte es un objetivo legítimo de normalización. Tampoco el Panel impuso alguna limitante a la aplicación de normas de seguridad, establecidas debidamente y aplicadas en cumplimiento de las obligaciones exigibles de las Partes conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Además, en vista de que la controversia analizada por el Panel se refiere a la llamada prohibición "generalizada", el Panel

no aprobó ni desaprobó las determinaciones anteriores que hayan tomado las autoridades normativas pertinentes, respecto a la seguridad de algún operador de camión individual, conductores o vehículos respecto a los cuales el Panel no recibió escrito o evidencia alguna.

Recomendaciones del Panel

El panel recomienda que, Estados Unidos lleve a cabo las acciones necesarias para que sus prácticas, respecto a servicios e inversiones en materia de transporte transfronterizo, cumplan con sus obligaciones conforme a las disposiciones aplicables del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El panel señaló que, el cumplimiento de Estados Unidos con sus obligaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no necesariamente implica que proporcione una consideración favorable a todas o a alguna cantidad específica de solicitudes de empresas de transporte de propiedad mexicana, cuando sea evidente que algún solicitante o solicitantes en particular, no sean capaces de cumplir con las normas de transporte estadounidenses al operar en Estados Unidos. Ni tampoco implica que, todas las empresas establecidas en México que actualmente prestan servicios de transporte en Estados Unidos, deban continuar con sus autorizaciones.

Estados Unidos, puede no tratar las solicitudes de las empresas transportistas mexicanas, exactamente de la misma forma que trata las solicitudes de empresas canadienses y estadounidenses, siempre que se revisen sobre una

base individual, caso por caso. Las autoridades de Estados Unidos son responsables, de la operación segura de camiones dentro del territorio estadounidense, sea la propiedad estadounidense, canadiense o mexicana.

De la exposición de este caso, resuelto conforme al procedimiento de solución de controversias, establecido en el capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, podemos realizar los siguientes comentarios:

El origen de la controversia, consistía en que Estados Unidos restringía los servicios de transporte transfronterizo y las inversiones mexicanas en la industria de transporte terrestre estadounidense, incumpliendo lo acordado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Estados Unidos argumentaba que, el origen de la restricción se debía a que en México no existe el mismo rigor en las normas, como sucede en los marcos legales de Estados Unidos y Canadá. Las normas a las que se refería Estados Unidos son las Normas Federales de Seguridad de Vehículos de Auto transporte (FMCSR, por sus siglas en inglés).

Las FMCSR regulan las horas de servicio del conductor, las bitácoras del conductor y otros requisitos aplicables a los conductores como edad mínima, habilidades, conocimiento del inglés y comprensión de los símbolos y las señales de tráfico en carreteras. Los conductores también pueden estar sujetos a exámenes de sustancias controladas y alcohol. El equipo del vehículo automotor comercial debe incluir equipo de seguridad y el propio transportista tiene la obligación de inspeccionar y dar mantenimiento a todos los vehículos comerciales

bajo su control. Esta obligación también incluye el empleo de personal suficientemente capacitado para efectuar labores de mantenimiento e inspección.

En este mismo orden de ideas, el panel determinó que, la negativa generalizada por parte de Estados Unidos de revisar y considerar para aprobación, cualquier solicitud de transportistas de propiedad mexicana de autorización para prestar servicios de transporte transfronterizo, fue y continúa siendo un incumplimiento de las obligaciones de Estados Unidos conforme al Anexo I (Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización), el artículo 1202 (Trato Nacional en Servicios Transfronterizos) y el artículo 1203 (Trato de Nación Más Favorecida en Servicios Transfronterizos) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En conclusión si bien es cierto que, la determinación del panel de alguna forma le dio la razón a México, también es cierto que en la recomendación del panel se le da la razón a Estados Unidos, cuando manifiesta que las autoridades de Estados Unidos son responsables de la operación segura de camiones dentro del territorio estadounidense, sea la propiedad estadounidense, canadiense o mexicana, circunstancia que da oportunidad a que los Estados Unidos, sigan incumpliendo con sus obligaciones establecidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, toda vez que durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no se contempló que México debía completar un programa de trabajo de habilitación de normas o a la adopción de un marco normativo idéntico.

CUADRO COMPARATIVO DE LAS DOS FORMAS DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
	Caso “Impuesto sobre bebidas alcohólicas”	Caso “Servicios de Transporte Transfronterizo”
Partes en la controversia	Comunidad Europea, Estados Unidos y Canadá VS. Japón	México y Canadá VS. Estados Unidos.
Argumentos de las partes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comunidad Europea. Japón aplicaba un impuesto más elevado a las bebidas conocidas como aguardientes que a la bebida japonesa Shochu. ➤ Canadá. Japón aplicaba un impuesto superior al whisky, brandy y otras bebidas que al shochu, lo que ocasionaba desventajas como miembro de la OMC. ➤ Estados Unidos. Los impuestos internos para shochu japonés era incompatible con el art. III del GATT. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ México. Existía una negativa para iniciar la reducción calendarizada de las restricciones en los servicios de transporte transfronterizo y en inversiones mexicanas en la industria de transporte terrestre estadounidense. ➤ Canadá. Existe un rechazo generalizado por parte de Estados Unidos para permitir que los transportistas mexicanos obtengan autorización para prestar servicios de transporte transfronterizo. ➤ Estados Unidos. En México no existe un marco legal equivalente al de

		Estados Unidos o Canadá, por lo tanto no existen circunstancias similares, lo que conlleva a que no sean aplicables las obligaciones de trato nacional y de trato de la nación más favorecida.
Informe Definitivo del Grupo Especial	El brandy, ron , whisky, vodka y shochu japonés son productos similares, por lo tanto Japón infringe el artículo III del GATT	Informe del panel. Estados Unidos al no revisar y considerar cualquier solicitud de transportistas mexicanos incumple con la obligaciones pactadas en el anexo I (Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización), el trato nacional y el trato de la nación más favorecida en servicios transfronterizos del TLCAN.
Recomendación del Grupo Especial	El Grupo Especial, recomendó al OSD solicitar a Japón que ajustara la Ley de Impuesto a bebidas alcohólicas al GATT.	Recomendación del panel. Estados Unidos debe implementar las acciones necesarias para que sus prácticas respecto a servicios e inversiones en materia de transporte transfronterizo cumplan con sus obligaciones pactadas en el TLCAN

Apelación	Japón manifestó que el Grupo Especial no tomó en consideración que la Ley tiene como finalidad proteger la producción nacional. El grupo Especial no consideró el trato fiscal que se le da a los productos nacionales y extranjeros en su conjunto. El grupo especial no analizó la relación precio e impuesto comparando las cargas fiscales.	No existe contemplado este recurso en el mecanismo general para la solución de controversia del capítulo XX del TLCAN.
Informe de apelación	Se confirmó el informe definitivo del Grupo Especial.	No existe contemplado este recurso en el mecanismo general para la solución de controversia del capítulo XX del TLCAN.
Aplicación de las decisiones relativas a las diferencias	Japón solicitó consultas con las demás partes, con la finalidad de determinar un plazo de 90 días para aplicar la recomendación.	Las partes pueden convenir la solución a la controversia o solicitar la integración de un panel para ese efecto.

CONCLUSIONES

1. El derecho y el comercio exterior tienen una estrecha relación de identidad, prueba de ello es que, la Organización Mundial de Comercio trata de proveer de certeza jurídica a las relaciones comerciales de sus miembros y con la finalidad de garantizar el cumplimiento de las obligaciones acordadas, ha establecido un procedimiento para la solución de controversias que se susciten entre sus miembros.

2. El derecho da cause a las controversias entre las partes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, circunstancia que puede ser constatada con la aplicación del mecanismo general de solución de controversias del capítulo XX de dicho tratado, que tiene como función resolver las diferencias que se presenten y que se caracteriza porque las partes, pueden convenir todo el procedimiento, desde las consultas hasta la adopción de la determinación final, lo que da como resultado una pronta solución a una diferencia, situación que beneficia la aplicación de dicho tratado por la gran cantidad de operaciones comerciales que realiza nuestro país con Estados Unidos y Canadá.

3. El procedimiento general para la solución de Diferencias del capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un procedimiento híbrido ya que tiene algunas características del arbitraje, como lo es la designación de los miembros del panel y que carece de una segunda instancia, mientras que en el entendimiento relativo a las normas y procedimientos, por los que se rige la

solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, se ha establecido un sistema legalista que tiene plazos. Los miembros del grupo especial pueden ser nombrados por un tercero que es el Director General y tiene contemplada una segunda instancia

4. El procedimiento general para la solución de Diferencias del capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, debe contar con algún medio de impugnación en contra de la resolución final del panel, en lugar de la conformación de un panel para la suspensión de beneficios.

5. El mecanismo general de solución de diferencias conforme al capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, requiere ser modificado, con la finalidad de establecer que las listas para la designación de miembros que deban constituir los paneles que resuelvan las diferencias, sean de nacionalidades distintas a las de las partes en conflicto. debido a que si bien es cierto que estas personas no deben pertenecer o recibir ordenes de sus gobiernos, es cuestionable la imparcialidad con la que deben resolver las diferencias que se les plantean.

6. En ambos procedimientos debería ser optativo el que se agoten los medios de solución auto compositivos, con el objeto de llegar de manera más pronta a una solución a través de los procedimientos analizados.

7. Es conveniente que, una vez agotados los procedimientos contemplados en El Mecanismo General de solución de Diferencias, conforme al capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos, por los que se rige la solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, se cumpla de forma inmediata con la determinación final, toda vez que para esa etapa ya se encuentra debidamente acreditado el incumplimiento de alguna obligación contraída en estos tratados.

8. La Organización Mundial de Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, contemplan derechos y obligaciones con la finalidad de fomentar el comercio exterior, por lo que es necesario conocer la correcta aplicación de las normas establecidas en los procedimientos de solución de controversias, con el objeto de evitar que se adopten medidas violatorias a dichos tratados.

9. El Comercio Exterior en México actualmente se ha incrementado con lo que también han surgido controversias, por lo que resulta indispensable que, en la formación del licenciado en derecho de esta Facultad se incluya en el plan de estudios, una unidad específica en la asignatura de Comercio Exterior para analizar y estudiar el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos, por los que se rige la solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio, misma que podría conformarse de la siguiente manera:

El procedimiento para la solución de controversias en la Organización Mundial de Comercio.

1. Órgano de Solución de Diferencias.
- 1.2. Procedimientos para la Solución de Diferencias.
 - 1.2.1. Consultas.
 - 1.2.2. Buenos Oficios.
 - 1.2.3. Grupos Especiales.
- 1.3. Procedimiento de los Grupos de Trabajo Especiales.
- 1.4. Apelación.
 - 1.4.1. Procedimiento de Apelación.
 - 1.4.2. Órgano de Apelación.
- 1.5. Vigilancia y ejecución de informes.
- 1.6. Compensación y suspensión de concesiones.
- 1.7. Procedimiento Especial para los Países en vías de Desarrollo.
- 1.8. Arbitraje.

BIBLIOGRAFÍA

1. BALASSA, Bela, Teorías de la Integración Económica, Ed. UTHEA, 1964.
2. CARVAJAL, Máximo, Derecho Aduanero, Ed. Porrúa, 1998.
3. CRUZ, Oscar, Solución de Controversias y Antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Ed. Porrúa, 2002
4. CRUZ, Rodolfo, El TLC, Controversias soluciones y otros temas conexos, Ed. Porrúa, 2002.
5. DICCIONARIO JURÍDICO DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, ed. 15ª, Ed. Porrúa.
6. DICCIONARIO ESPASA JURÍDICO, ed. 1ª, Ed. Espasa.
7. DE PINA VARA, Rafael y De Pina Rafael. Diccionario de Derecho, ed. 30ª. Ed. Porrúa.
8. DÍAZ, Luis Miguel, Arbitraje privatización de la justicia, ed. 2ª, Ed. Themis 1998.
9. ENCICLOPEDIA JURÍDICA BÁSICA, ed. 1ª Ed. Civitas, 1995.
10. MALPICA, Luis, ¿Qué es el GATT?, Ed. Grijalbo, ed. 4ª, 1996
11. OVALLE FAVELA, José. Teoría General del Proceso, ed 4ª, Ed Harla.
12. Plan Nacional de Desarrollo 1983 –1988, ed. 1ª, Ed. Secretaría de Programación y Presupuesto 1983.
13. Plan Nacional de Desarrollo 1989 –1994, ed. 1ª, Ed. Secretaría de Programación y Presupuesto 1989.
14. Plan Nacional de Desarrollo 1995 –2000, ed. 1ª, Ed. Secretaría de Programación y Presupuesto 1995.
15. PACHECO, Martínez Filiberto, Derecho de la Integración Económica, 1ª ed., Ed. Porrúa.
16. PACHECO, Martínez Filiberto, Derecho de Comercio Exterior. 1ª ed., Ed. Porrúa.

17. QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia. El Comercio Exterior de México, Marco Jurídico, Estructura y Política, ed. 2ª, Ed. Porrúa.
18. WITKER, Jorge, Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México del GATT al Tratado de Libre Comercio, Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas , 1991.
19. WITKER, Jorge, Laura Hernández, Régimen jurídico de comercio exterior de México, ed. 2ª, Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas.
20. WITKER, Jorge. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ed. 1ª, Ed. Edeval.

Legislación

1. Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos.
2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Capítulo XX.
3. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, en la Organización Mundial de Comercio
4. www.presidencia.gob.mx.
5. www.sice.oas.org/