



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**BLOQUES COMERCIALES,
PROTECCIONISMO Y
NEOPROTECCIONISMO COMERCIAL.
EL CASO DE AMÉRICA DEL NORTE.**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LIC. EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:
VALERIA MANCILLA GONZÁLEZ



Ciudad Universitaria

México, D.F., 1997.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*Gracias a mis padres por vivir esto tanto como yo. Si no cuesta no sabe
¿verdad?*

*Gracias a mi hermano por haberme socorrido en los momentos de angustia
estudiantil. Espero no te suceda (y si te sucede disfrútala).*

*Gracias a Iván por la chispa y por el recordatorio de que todos tenemos un
niño dentro que debemos conservar.*

*Gracias a Mauricio por todos los sentimientos que me provoca y por estar
conmigo.*

Los amo.

*Gracias a la Universidad Nacional Autónoma de México por la
oportunidad.*

*Gracias a todas y cada una de las personas que de alguna manera hicieron
este trabajo posible.*

México, D.F., 1997

INTRODUCCIÓN

1	EL BLOQUE COMERCIAL DE AMERICA DEL NORTE	
1 1	La integración económica y los bloques comerciales. Antecedentes	1
1 1 1	Globalización	1
1 1 2	Integración	2
1 1 3	Regionalización	4
1 1 3 1	Integración económica regional	8
1 1 3 2	El GATT y la OMC	9
1 2	Formación de la zona de libre comercio en América del Norte	12
1 2 1	El Acuerdo de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos (ALC)	15
1 2 2	Del ALC al Tratado de Libre Comercio de América del Norte	21
1 2 3	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	26
2	LA REGULACION DEL INTERCAMBIO COMERCIAL EL PROTECCIONISMO Y NEOPROTECCIONISMO	
2 1	Proteccionismo	31
2 2	Desarrollo del proteccionismo	34
2 3	Neoproteccionismo	36
2 3 1	Normas Técnicas	40
2 3 2	Regulaciones sanitarias y fitosanitarias	40
2 3 3	Regulaciones de toxicidad	40
2 3 4	Regulaciones ecológicas	41
2 3 5	Normas de Calidad	42
2 3 6	Regulaciones de etiquetado	43
2 3 7	Normas de envasado y embalaje	43
2 3 8	Dumping	44
2 3 9	Impuestos compensatorios	45
2 3 10	Permisos de importación o exportación	46
2 3 11	Contingentes (cuotas)	47
2 4	Reglas de Origen	48

3	ACCESO A MERCADO EN AMERICA DEL NORTE	
3 1	Proteccionismo en América del Norte	52
3 2	Neoproteccionismo en América del Norte	56
3 2 1	Las reglas de origen en América del Norte	61
3 2 1 1	Salto arancelario	67
3 2 1 2	Contenido regional	68
3 2 1 3	Clausula de mínima	70
3 2 2	El Certificado de Origen	70

	CONCLUSIONES	73
--	--------------	----

	ANEXOS	
1	Artículo XXIV del GATT	77
2	Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 OMC	81
3	Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio OMC	86
4	Acuerdo sobre normas de origen OMC	93
5	Códigos de desgravación arancelaria	99

INTRODUCCIÓN

La Segunda Guerra Mundial sirvió como un parteaguas en la historia de la humanidad. El orden mundial derivado de ella se fincó en la reconstrucción de los mercados europeos principalmente, a través de la estabilización comercial.

Para ello se crearon instituciones encargadas de regular el sistema financiero internacional, surgiendo así el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (conocidos como el sistema de Bretton Woods), originando una creciente internacionalización de la economía y del comercio internacional con cierta dependencia entre los países capitalistas, por lo que se hizo necesaria una nueva figura que tratara de evitar severas contracciones económicas debido a incrementos del proteccionismo y restricciones discriminatorias unilaterales al comercio: el GATT hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).

En este contexto, el concepto de Estado-nación cambia para dar cabida a uno más amplio dentro de la estructura mundial. Los procesos de integración son prueba de ello, convirtiendo al comercio, por lo tanto, en una piedra angular en la estabilidad de las naciones.

El proceso de globalización y el entorno internacional han ocasionado que los países busquen alternativas para seguir participando de los beneficios económicos generados a partir de los movimientos comerciales internacionales.

Es por ello que se pretende mediante el establecimiento de bloques comerciales fortalecer la competitividad del mercado de la región integrada y asegurar un mercado de consumo en potencia al interior de la misma.

La existencia tanto de las barreras arancelarias como las no arancelarias garantizan un control sobre los flujos comerciales y son establecidas como medios para el cumplimiento de las necesidades del mercado al que ingresen.

Por lo tanto, de la diversidad y complejidad de las normas existentes se deriva la necesidad de analizar y tratar de entender los distintos tipos de regulaciones existentes actualmente en el comercio internacional de bienes.

Asimismo y debido a la proliferación de zonas comerciales definidas se torna aún más importante la determinación del origen de los bienes intercambiados y el proceso mediante el cual se lleva a cabo dicha identificación, a fin de determinar el tratamiento comercial al que han de someterse los intercambios comerciales dentro de lo que son las nuevas regulaciones del comercio internacional, para la determinación de las normas que habrán de cumplir y poder tener acceso preferencial a un mercado determinado.

La zona de libre comercio de América del Norte, recientemente constituida, es una de las más grandes e importantes ya que afecta un amplio volumen del comercio internacional. Para México, desde luego es un aspecto vital en las políticas económicas recientemente elaboradas enfocadas en el desarrollo del país y uno de los proyectos más ambiciosos en cuanto al intercambio comercial se refiere con dos de sus socios más importantes.

De ahí que el presente trabajo sea un esfuerzo por tratar de comprender un poco el funcionamiento y aplicación de un Tratado como el que México firmó con Estados Unidos y Canadá.

En principio, se describe el proceso de integración que se ha seguido para la conformación de la zona de libre comercio de América del Norte, desde el Acuerdo firmado entre Estados Unidos y Canadá hasta el Tratado de Libre Comercio de América del Norte firmado entre los dos países antes mencionados y México.

Posteriormente se definen algunas de las barreras a las cuales se tienen que enfrentar los bienes que pretenden ingresar al mercado de América del Norte bajo un esquema preferencial de acuerdo a lo pactado, haciendo énfasis en las normas o reglas de origen que determinarán "la nacionalidad" de un bien para saber si puede o no tener dicho acceso preferencial.

Y por último se explica la forma en que las barreras son aplicadas en el mercado de América del Norte para que un producto pueda o no tener acceso a las preferencias negociadas.

1. EL BLOQUE COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE

1.1. La integración económica y los bloques comerciales. Antecedentes

Desde tiempos antiguos hasta la actualidad la asociación ha sido la base fundamental para el desarrollo y evolución de la humanidad. Hoy observamos la tendencia de las naciones hacia la regionalización, surgiendo así una nueva división territorial: la región.

Una de las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial fue que Europa buscara su repunte económico vía la integración, por lo que fue la precursora de esta tendencia dominada por la dinámica del intercambio de bienes entre las naciones. Debido a que actualmente la seguridad de estas naciones asociadas se da en función de su capacidad de obtener o retener mercados, sus relaciones están reguladas a través de organismos, acuerdos internacionales multilaterales y/o bilaterales que facilitan dichos intercambios.

En el nuevo orden mundial se formaron tres ejes fundamentales: Europa representada por el liderazgo alemán, Asia por el japonés y América del Norte por el estadounidense.

Así se llegó a lo que se conoce como Nuevo Orden Económico Internacional, en el cual las naciones comenzaron a combinar la apertura y la integración a través de la regulación de los flujos comerciales, utilizando para ello diversas medidas arancelarias y no arancelarias que dieron como resultado un sistema fuertemente articulado y definido por diversos acuerdos de carácter multilateral y bilateral.

1.1.1. Globalización.

Es importante hacer hincapié en el concepto de globalización pues éste define el proceso de internacionalización de los capitales que dependen en gran medida de la localización de la actividad productiva caracterizada por un comercio intraindustrial.

La globalización describe ciertas formas operativas de las grandes empresas y de algunos mercados alrededor del mundo basados en un

intercambio a escala y sectorial del mercado intraindustrial. Es así como "la globalización se caracteriza por las formas de operación de las grandes empresas transnacionales, que definen sus estrategias en el marco de mercados múltiples"¹. Hoy en día la globalización se caracteriza por la conformación de fuertes y poderosos oligopolios en la mayoría de los sectores manufactureros, banqueros y comerciales² con la tendencia a incorporar el mayor número de factores productivos dentro de una planificación a largo plazo que se enfrenta a una competencia internacional agresiva para la obtención de mercados.

Además se manifiesta por "la relocalización de ciertas industrias intensivas en capital fuera de las naciones centrales y por el reconocimiento de productos y mercados finalmente maduros"³.

En este sentido "la globalización es un proceso económico que abarca a sectores productivos y a regiones del mundo conforme a un determinado patrón de producción y financiamiento. Pero al mismo tiempo desplaza sectores y regiones en lo que constituye un fenómeno de muy desigual participación en los mercados internacionales"⁴.

En el ámbito del comercio internacional y en las últimas dos décadas principalmente, el orden económico mundial implantado desde la postguerra empezaba a presentar desequilibrios que hicieron necesaria la búsqueda de nuevos mecanismos de intercambio comercial.

1.1.2. Integración

La expansión del comercio hacia el fin de la Segunda Guerra Mundial contribuyó en gran medida al crecimiento económico de los países desarrollados, los que influyeron a su vez a los países subdesarrollados por medio de los intercambios comerciales; sin embargo, las características del comercio mundial hacia la década de los años ochenta cambiaron de manera radical.

¹ BENDESKY, Leon "Economía regional en la era de la globalización" En Comercio Exterior Vol 44, num. 11, México, Noviembre 1994 pp 985

² Hay que entender que la globalización no es un proceso intergubernamental sino empresarial. Sin embargo, para que funcione, se requiere que los gobiernos busquen el mayor beneficio posible para las empresas de sus países.

³ R. COHEN "The system of cities in an era of global business" Citado en BORREGO, John "La economía global, contexto del futuro" Investigaciones Económicas no. 191 Enero/Marzo 1990 Facultad de Economía UNAM pp 159

⁴ BENDESKY, Leon. Op Cit. pp 187.

El ritmo de crecimiento del comercio mundial bajó considerablemente: el proteccionismo estaba obstaculizando el acceso a los mercados mundiales, la crisis petrolera originada en 1982 y el intercambio comercial de los países subdesarrollados estaban siendo afectados por los problemas económicos¹.

El proceso de integración económica comenzó a mostrar los resultados a partir del periodo de la postguerra cuando, en Europa fueron devastados los sectores productivos de la economía. El repunte sólo podía llevarse a cabo por medio de la unificación de esfuerzos. Se consideraba que la recuperación económica llevaría a la recuperación política y por ello, se enfocaron los esfuerzos en la negociación sectorial.

El carbón, entonces energético de mayor uso y escasez y el acero, materia prima fundamental para la reconstrucción de las infraestructuras industriales, dieron vida en el Tratado de París en 1951 a la CECA (Comunidad Económica del Carbón y del Acero).

Posteriormente, en 1957 con el Tratado de Roma, se daría origen a la Euratom (ante la importancia que cobrara la posesión y explotación de la energía atómica) y a la Comunidad Europea. Esta última sin duda representa el antecedente y ejemplo más importante de los que conocemos como integración económica, ya que sienta las bases teóricas² y una serie de instrumentos, reglamentaciones y órganos que articularían de manera "ordenada" el proceso de integración.

El proceso de integración en Europa si bien es cierto no es único ni perfecto, si es el que más experiencia ha aportado al resto de las naciones y ha legado principios como la zona de libre comercio, el mercado común y la unión económica que de manera fundamental se basan para su evolución en la competitividad y libre interpretación³.

La integración se da por "la articulación entre estructuras domésticas y los procesos de integración, por las fuerzas que dan dinámica a la

¹ MARTINEZ Conés, Jose Ignacio y LOPEZ Gonzalez, Ma. Rosa "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional" en Relaciones Internacionales No. 64 Oct-Dic 1994. Pág. 67

² "Aun cuando el proceso de integración en Europa no es un esquema teórico aplicable a el de América del Norte ni a ningún otro

³ SWANN, Denis, "The economics of the common market"

integración, por los objetivos políticos y económicos de la integración, por las negociaciones llevadas a cabo durante el proceso y por las estrategias de los miembros para adaptarse a los procesos de integración.

Las teorías sociopolíticas desarrolladas por la experiencia de la hoy Unión Europea, fundamentalmente a través de Ernst Haas (neofuncionalismo) demostró una de sus debilidades centrales al haber subestimado al Estado y su Habilidad para detener la construcción de un sistema político central, así como la capacidad de las burocracias nacionales para resistir la transferencia de poderes a dicho sistema. Éstas han seguido diferentes rutas y se han tratado de aplicar a la teoría de los regímenes internacionales.

Las teorías económicas de integración, desarrolladas por la escuela neoclásica del comercio internacional (Viner y Balasa) concentrada en el debate de la evolución potencial dinámica e instrumentación de las diversas etapas de la integración económica es la que hoy más conocemos y adoptamos. Tienen varios enfoques: desde las uniones aduaneras hasta la perspectiva de la elección pública, donde los miembros pueden identificar los incentivos económicos que llevan a participar en el proceso de integración.

1.1.3. Regionalización

En principio se había hecho notar una aparente disyuntiva entre la conceptualización de la globalización y de la regionalización. Este debate hallaba sus fundamentos en las teorías de Viner sobre la creación y desviación del comercio*, así como sus respectivas consecuencias en la asignación de recursos entre los miembros de la unión aduanera.

* Al momento de establecer dicha unión podían verse afectados los flujos comerciales y económicos del comercio multilateral al establecer un arancel común sin aplicar el principio de la Nación Más Favorecida (NMF), mermando así y poniendo en duda las tareas y objetivos del GATT.

Dunkel señalaba el "falso dilema existente entre el regionalismo y el sistema multilateral de comercio"⁹; Bhagwati rechaza la noción de una fragmentación del sistema comercial internacional en bloques o regiones excluyentes o discriminatorios¹⁰ ya que ambos pueden coexistir y reforzarse.

La regionalización se consolida conforme se negocian procesos de integración paulatina entre dos miembros de la sociedad internacional y de ello, la integración implica un proceso de unificación entre dos actores independientes. Bien puede resultar de una necesidad, de una conveniencia o de un común acuerdo para la obtención de objetivos comunes.

La búsqueda generalizada de la liberalización de la Ronda Uruguay ha fortalecido el interés por la aceleración de los procesos regionales de liberalización comercial porque los países buscan por medio de la regionalización el acceso a mercados y a las oportunidades adicionales de inversión y crecimiento¹¹ que el multilateralismo pugnado por el GATT no estaba ofreciendo debido al estancamiento de los años 70's y 80's.

"Los acuerdos regionales no son necesariamente inconsistentes con el proceso multilateral a menos que sean utilizados para debilitar las negociaciones del sistema o como sustitutos de éste"¹² y pueden funcionar como un accesorio del sistema multilateral.

Existen diversas razones para la conformación de un libre comercio regional, entre las cuales puede estar la protección frente a mercados más poderosos ya que la competencia resultaría costosa si se enfrentara como entidad aislada.

América Latina no ha escapado de la corriente regionalizadora. Los intentos han sido varios con resultados medianamente concretos. El

⁹ NAVARRETE, Jorge E. "Otro falso dilema: regionalismo y globalización" En Política Exterior Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos México 1992 pp 13

¹⁰ VEGA Canovas, Gustavo. Coordinador "México ante el libre comercio con América del Norte". El Colegio de México. Universidad Tecnológica de México. Centro de Estudios Internacionales. Colección México-Estados Unidos. 1ª reimpresión México D.F. 1991 pp 10

¹¹ La regionalización es un proceso transitorio del capitalismo

¹² MORICI, Peter. *The implications for the future of U.S. Trade Policy*. En "Making Free Trade Work. The Canada-U.S. Agreement". Peter Morici, editor. Council on Foreign Relations Press. New York, London 1988 pp 139

proceso democratizador de los países latinoamericanos significó un cambio en las políticas nacionales que han permitido acelerar o destrabar el proceso integracionista facilitando las inversiones, discusiones de las condiciones económicas, jurídicas y administrativas que determinan en gran parte la inversión productiva. La posibilidad de crear diversos tratados bilaterales para constituir un bloque más grande e importante es muy amplia, sobre todo si consideramos que actualmente entraron en vigor los tratados de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos; México, Colombia y Venezuela; México y Costa Rica; México y Bolivia, así como el inicio de las negociaciones para la anexión de Chile al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el inicio del Mercosur, conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

"La regionalización se nos presenta como respuesta a un doble reto, el que surge de la necesidad de cada país de protegerse de las transformaciones económicas mundiales que convierten a las naciones en ámbitos económicos demasiado vulnerables y el que se presenta a partir de la necesidad de regular relaciones internacionales que ya no se ajustan a las instituciones surgidas después de la Segunda Guerra Mundial... Se nos presenta entonces como una línea de fuerza que intenta ordenar procesos mundiales desprovistos de ejes internos que les den consistencia: la crisis ya permanente del sistema Bretton Woods... y una globalización tan espontánea como descontrolada que crea más problemas de regulación de aquellos que pueda resolver a partir de las fuerzas que le dan impulso"¹⁵.

La integración económica regional significa en mucho el acercamiento a un comercio más libre, aun cuando la eliminación total de los desequilibrios y proteccionismo no sea del todo posible, por lo tanto es una alternativa y no una respuesta a los cambios de las relaciones internacionales y a la discapacidad norteamericana de responder a las demandas mundiales.

¹⁵ PIPITONE, Ego. América del Norte, una región económica en formación. En MORALES Aragón, Eliezer y DAVILA Pérez, Consuelo. Compiladores. "La nueva relación de México con América del Norte". UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Facultad de Economía. México 1994, 1ª edición pp. 51.

"La regionalización se presenta así como una 'fórmula' intermedia entre gobiernos nacionales que se han vuelto excesivamente frágiles en un mundo recorrido por fenómenos técnicos, sociales, ecológicos y políticos de impacto cada vez más extendido y un gobierno mundial que resulta todavía utópico"¹⁴. No es, por lo tanto, la única o la principal garantía que los países como el nuestro tienen como vía para conseguir el desarrollo de su economía, ni tampoco para diversificar sus relaciones comerciales.

Este concepto surge por dos razones fundamentales: "primera, otorgar seguridad plurinacional a países que se encuentran ante procesos de globalización que pueden afectarlos de manera radical sin que tengan la capacidad de enfrentarse a ellos eficazmente y; segunda, para crear las condiciones de simplificación de las negociaciones internacionales y de eficacia operativa de los compromisos adquiridos internacionales y de eficacia operativa de los compromisos adquiridos en las negociaciones interregionales"¹⁵.

"Las actividades de las corporaciones transnacionales se encuentran más dispersas e internacionalizadas, el Estado-Nación con su connotación territorial entorpece el desarrollo del capitalismo, el cual requiere del mínimo de obstáculos posibles a fin de operar conforme a su lógica de acumulación"¹⁶. Por ejemplo, los costos de investigación y desarrollo que generan las industrias de tecnología avanzada cuando no pueden ser sufragados por las empresas nacionales por falta de mercado, buscan en la regionalización de los mercados -regional o continental-, la manera de dispersar y recuperar los costos de producción.

¹⁴ Ibidem pp 55

¹⁵ Ibidem pp 54.

¹⁶ ROSAS, Ma. Cristina. Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio. Instituto de Investigaciones Económicas, F.C.P. y S. UNAM México 1995 pp 61.

1.1.3.1. Integración económica regional.

La integración económica regional no es producto de una evolución lineal, no existe una frontera entre la integración económica y política. Todo proceso de integración económica requiere de gran negociación política. El Estado es el eje central de la integración, éste despliega sus propias estrategias para compatibilizar su política exterior con el proceso global regional ¹⁷.

Si un país por sí solo no puede o no quiere ajustarse a las exigencias de una negociación multilateral, entonces puede, mediante la integración regional ofrecer condiciones óptimas para beneficio del comercio regional en un principio y, posteriormente, para el comercio multilateral.

Dentro de un país, las empresas son las que generan la necesidad de la internacionalización de los capitales, pero "el Estado-Nación constituye, pese a todo, el núcleo en el que se producen todas estas transformaciones" ¹⁸.

Es importante entender por lo tanto la naturaleza de las estrategias del Estado cuando se opta por la integración económica como el resultado de un esfuerzo por resolver problemas internos a través de codeterminantes internacionales. En este sentido, la integración es un medio y no un fin en sí mismo.

Desde el punto de vista jurídico, el establecimiento de una zona de libre comercio o una unión aduanera debía seguir los lineamientos descritos en el artículo XXIV del GATT, para no entorpecer los procesos multilaterales de liberación comercial.

En función del proceso de integración económica y con el objetivo de abolir las medidas discriminatorias entre dos o más unidades distintas, la zona de libre comercio representa el primer paso del elaborado proceso de la integración de un mercado regional.

En principio las negociaciones se establecen para conseguir la abolición de las medidas arancelarias y no arancelarias entre los

¹⁷ CHANONA, Alejandro. "Una revisión crítica sobre las teorías de la integración"

¹⁸ ROSAS, Ma. Cristina. Op. Cit. pp 63

miembros, y de manera paulatina se llega hasta el libre intercambio de las mercancías. El intercambio comercial con actores que no sean miembros de la zona de libre comercio se verá regulado por los aranceles que cada quien establece para los terceros sin que exista ninguna obligación de determinar un arancel común.

1.1.3.2. El GATT y la OMC

La zona de libre comercio tiene su fundamento en el GATT, que permite y regula la posibilidad de crear dicha figura de acuerdo al artículo XXIV donde se define como territorio aduanero aquel lugar donde se aplique una regulación al comercio diferente a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

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

El artículo XXIV arriba descrito, reitera que el proceso de las negociaciones multilaterales no debía verse afectado gravemente, ya que mediante el establecimiento de zonas de libre comercio se fomenta la eliminación de derechos aduanales y demás restricciones al intercambio de bienes entre las naciones que la conformasen.

En él "se establece que en el proceso de reducción de barreras al comercio entre dos o más naciones no será posible fijar aranceles mayores para el comercio con terceros países que los que existían previos a la conformación de una zona de libre comercio... la eliminación o reducción de barreras al comercio entre las partes involucradas se aplicará exclusivamente a los productos originados o que contienen un porcentaje de partes producidas por los países contratantes" ¹⁹.

¹⁹ Ibidem. pp 91. Dando lugar o justificando la creación de reglas de origen que procuran limitar la competencia de los bienes de una nación ajena a las zonas de libre comercio por la exigencia de cumplimiento de porcentajes de contenido regional, como se verá posteriormente

El acuerdo regional debía estar abierto al examen y escrutinio de las partes contratantes del GATT, no debía establecer barreras adicionales al comercio que pudiesen afectar el intercambio con terceros países y el objetivo principal debía estar orientado a la liberalización del intercambio comercial entre los signatarios, exige que "la liberalización se haga cubriendo substancialmente el volumen global del comercio entre las partes"²⁰.

Con ello, no debía entorpecerse el principal objetivo del GATT de conseguir el pleno aprovechamiento de los recursos mundiales a través de un comercio liberal o que conllevara a una división internacional del trabajo en donde las ventajas comparativas jugarían un papel importante²¹.

Si el principio de Nación Más Favorecida (NMF) fuese aplicado con todo el rigor de lo escrito, al momento de establecer un acuerdo comercial entre dos naciones éste debía hacerse extensivo a los demás firmantes del GATT, pero de acuerdo al artículo XXIV las preferencias se negocian entre los miembros que decidan hacerlo, sin estipular la aplicación del principio antes mencionado. De ello se deriva la percepción de la existencia de una contradicción de los objetivos principales del multilateralismo frente a las zonas de libre comercio y uniones aduaneras.

Por lo tanto existe una contradicción en los medios para el establecimiento del multilateralismo o el artículo XXIV del GATT es impreciso en cuanto a las especificaciones para el establecimiento de la zona de libre comercio.

La ciudad de Marrakesh fue escenario de la consolidación de las negociaciones en abril de 1994 poniendo fin a lo que se conoce como GATT para dar paso a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta nueva organización concentra todo aquello que se consiguió durante la actividad del GATT e incluye nuevos temas como el comercio de servicios, propiedad intelectual, etc., mejor conocidos como *Trips*, así como las regulaciones del comercio e inversiones o *Trims*.

²⁰ VEGA Cánovas, Gustavo Op Cit p 11.

²¹ MARTINEZ Cortes, José Ignacio Op Cit p 63

Es así como a partir del 1° de enero de 1995 entró en vigor la OMC, cuya tarea principal es la de evitar "la adopción de represalias unilaterales"²² dentro del comercio multilateral.

La OMC funciona como la institución que enmarca las negociaciones e instrumentos jurídicos surgidos de la Ronda Uruguay, más el entendimiento para las normas de solución de controversias y el mecanismo de examen de políticas comerciales; con la diferencia que bajo la Organización, lo negociado en el seno del GATT adquiere el carácter de Acuerdo firmado y aceptado por todas las partes contratantes, obligándolas aún más (supuestamente) al cumplimiento de lo pactado.

En el Artículo XXIV de la OMC (ver anexo 1) se hace una énfasis en la importancia que han ido cobrando las figuras de la zona de libre comercio y las uniones aduaneras para la construcción del comercio mundial y reafirma que el objeto de dichos acuerdos es facilitar el comercio entre los territorios sin que su establecimiento y/o ampliación tenga efecto negativo en el comercio con otros miembros de la Organización.

Los lineamientos con los que tiene que cumplir una zona de libre comercio o una unión aduanera se expresan en los párrafos 5 (no llevar a cabo una modificación a mayor las regulaciones existentes), 6 (en caso de que se lleve la modificación a mayor, se impondrán compensaciones conforme al procedimiento del artículo XXVIII), y 7 (obligación de notificar el deseo de anexarse a algún acuerdo de este tipo) ampliando lo ya descrito en el artículo XXIV del GATT (Ver anexo 2) donde básicamente determinan el periodo razonable de desgravación, el promedio arancelario, los niveles de los derechos aduanero y los lineamientos para la solución de controversias.

²² Ibidem pp 71

Por lo tanto, el artículo XXIV de la OMC completa y complementa a lo ya antes establecido por el XXIV del GATT, como sigue:

ARTÍCULO XXIV DEL GATT

ARTÍCULO XXIV OMC

24) Se entiende por zona de libre comercio a un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a la mayoría de los intercambios comerciales de los productos originados en territorios constituidos de dicha zona de libre comercio.

24) Se puede considerar una zona de libre comercio cualquier grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a la mayoría de los intercambios comerciales de los productos originados en el territorio en que se establece la zona o cuando se concierne el acuerdo provisional.

25) El establecimiento de una zona de libre comercio deberá haberse dentro de un plazo razonable de acuerdo con el artículo 24 del GATT.

25) Deberá notificarse al resto de los miembros del GATT con anticipación y proporcionar cuanto información sea pertinente al respecto.

24) La incidencia general de derechos de aduana entre los territorios del establecimiento de la zona de libre comercio deberá ser (en cuanto a derechos y cargas) en el cálculo general del promedio ponderado de los tipos arancelarios y los derechos de aduana percibidos (basados en estadísticas de importación de un período representativo anterior a más de 10 años) equivalente y en valor y volumen y designados por países de origen.

25) Un plazo no deberá ser superior a 10 años (con algunas excepciones que deberán justificarse).

25) Todas las notificaciones serán estrictas y se tendrán en cuenta también las recomendaciones.

Con el establecimiento de los bloques comerciales y con el surgimiento de los obstáculos técnicos en ellos, no se logra la complementación de mercados de todos los miembros de la OMC porque los que no forman parte de dichos bloques ven perjudicados sus intercambios comerciales. Además, la OMC tiene un carácter regulador y normativo por lo que es muy difícil que pueda ejercer presión o establecer represalias por el incumplimiento de sus estatutos.

1.2. Formación de la Zona de Libre Comercio en América del Norte

La zona de libre comercio es uno de los procesos de regionalización que recientemente se ha visto más empleado debido en gran medida a la dinámica de la industrialización creciente y a la negativa de los gobiernos al atraso que significaría la dependencia.

La crisis del 29 puso de manifiesto el agotamiento tanto de las teorías clásicas y neoclásicas basadas en las ventajas comparativas estáticas, como las defensas de los norteamericanos Hamilton y List sobre el proteccionismo como vía de compensación para las diferencias de la dotación de recursos favoreciendo de esta manera la industrialización.

A su vez, los planteamientos marxistas tampoco estaban ofreciendo una opción viable a los problemas económicos de la época. En ese momento se manifestó también, que a pesar de haber sido una crisis de la economía norteamericana el resto de los países también se vieron afectados debido a la interacción de las economías.

En la nueva teoría del comercio las ventajas comparativas serían aplicadas al proteccionismo en un marco de planeación para que, de esta forma, se pudiera acelerar la industrialización.

Pero, la exportación de materias primas ponía a los países en vías de desarrollo en clara desventaja ya que quedaban aún más vulnerables ante los países desarrollados, dueños de las tecnologías transformadoras. Con esto no sólo se planteaba una nueva teoría de comercio sino también una nueva teoría de la dependencia.²⁴

A partir de los años 50's con el proceso de integración europea, se comienza a dar un giro en las relaciones internacionales. El desarrollo de nuevas tecnologías que trajeron consigo mejoras en los medios de comunicación "acortando distancias", el aumento del comercio junto con la inclusión de rubros que anteriormente no se comercializaban (*Trims*), la ampliación de los mercados de consumo fuera de las fronteras de producción y, a raíz de la crisis de los 70's, se sustituye el término de interdependencia por el de integración.

Según Sidney Weintraub ²⁵, las políticas comerciales debían centrar su atención en la localización de mercados pero, desde que se vislumbraron las propuestas de la integración de los mercados se tenían más que localizados los sectores fuertes de importaciones y exportaciones.²⁶

²⁴ Teniendo que pagar posteriormente por la materia prima transformada.

²⁵ WEINTRAUB, Sidney. "El debate sobre el libre comercio en América del Norte". En Foro Internacional, México y sus perspectivas de negociación comercial con el exterior. LTM México 1990 pp. 145-165.

²⁶ Ya que los más sensibles tales como agrícola, textil y automotriz siguen siendo punto de arduas discusiones en las mesas de negociación.

El libre comercio o la búsqueda de éste ayudaría al sostenimiento de la posición hegemónica de Estados Unidos frente al repunte de la economía asiática y europea, favorecido en gran parte por el resurgimiento de Japón y Alemania como potencias económicas.

De ahí que la formación de una zona de libre comercio se deba al deseo de incrementar la eficiencia de la producción y al acoplamiento de beneficios sociales del comercio, donde varían las eficiencia entre los países. Los motivos o razones de cada miembro varían -y de hecho lo hacen más cualitativa que cuantitativamente- de acuerdo a las necesidades específicas.

Más que un fin, el libre comercio bilateral debía ser un medio para conseguir el comercio multilateral, sin que se llegase a afectar la vulnerabilidad de la soberanía de las naciones.

Según Gustavo Vega hay cuatro factores específicos explican el renovado interés por profundizar la cooperación económica regional en América del Norte:

1º. El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Canadá y Estados Unidos se ha constituido e un modelo viable de cooperación económica regional.

2º. El alto grado de interacción económica existente ya entre las tres economías, el cual se ha acelerado en los últimos años de manera informal. Tanto Canadá como México conducen las dos terceras partes de su comercio de mercancías con Estados Unidos, al tiempo que las exportaciones estadounidenses a los dos primeros asciende al 30% del volumen total de sus exportaciones, lo cual significa una proporción superior a la del comercio de Estados Unidos con la Comunidad Económica Europea²⁶ (hoy Unión Europea) en su conjunto.

3º. La cooperación económica regional es atractiva como un mecanismo de defensa contra los procesos de consolidación de un mercado único entre los países que integran la Comunidad Económica Europea, y por último

4º. La cooperación económica regional es atractiva para favorecer la creación de comercio entre los tres países y compensar el desequilibrio en cuenta corriente que aqueja tanto a México como a Canadá y Estados Unidos²⁷.

²⁶ Hoy Unión Europea.

²⁷ VEGA Canovas, Gustavo Op. Cit. p. 6 - 7

1.2.1 El acuerdo de libre comercio Canadá- Estados Unidos (ALC)

La primera experiencia de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos fue con el Tratado de Reciprocidad firmado en 1854, que eliminaría tarifas en la mayor parte de la frontera. Cuando los norteamericanos decidieron cancelarlo, el mercado canadiense se tornó proteccionista.

Posteriormente, Canadá firmó un acuerdo liberalizador en 1930. Hacia 1932 las políticas canadienses cambiaron, buscando integrarse al comercio mundial ya que su industria comenzaba a crecer; por ello, en 1947 se adhiere al GATT. Por sí solo el mercado canadiense resultaba muy pequeño para obtener economías de escala detrás de los muros arancelarios existentes.

Antes de firmar dichos acuerdos, las tarifas canadienses eran en promedio dos veces más altas que las norteamericanas²⁸, y con ellos hacia 1935 se removieron aproximadamente tres cuartas²⁹ partes de las barreras existentes.

Los medios empleados por Canadá para lograr el acceso a mercados se dieron a través del acceso garantizado al mercado norteamericano mediante un acuerdo bilateral y a través del GATT.

Aún cuando hoy en día las tarifas entre Estados Unidos y Canadá son mínimas, las que todavía existen afectan los flujos comerciales entre ambas naciones. A principios de siglo, los principales productos canadienses eran en su mayoría del sector primario, pero los cambios tecnológicos han revolucionado el intercambio de bienes y hoy en día Canadá exporta en su mayoría productos manufacturados. Ya hacia 1984 el 80% del comercio canadiense con Estados Unidos se llevaba a cabo casi libre de aranceles.

Por su parte, Canadá mostraba interés en la expansión del comercio administrado y su presencia internacional. Es así como en 1985 propone a Washington la negociación de sectores adicionales de libre comercio con base en el modelo del Pacto Automovilístico.

²⁸ DORAN, Charles F. "La liberación de los comercios regional y mundial al estilo américa del Norte" en Comercio Exterior Vol. 44, Num. 1 enero 1994 Banco Nacional de Comercio Exterior. Pp. 14

²⁹ LIPSEY, Richard y YORK, Robert "Evaluating the Free Trade Deal" C.D. HOWE INSTITUTE, CANADA 1988. Pp. 5

Para Canadá, fue el alto nivel de proteccionismo del mercado norteamericano lo que la animó a negociar un acuerdo de libre comercio con el vecino del Sur. La esperanza era que dicho acuerdo guiaría la economía canadiense hacia una industrialización tecnificada,⁴³ necesaria para la satisfacción del mercado.

Los objetivos de Canadá respecto al libre comercio son: "seguridad de acceso al mercado norteamericano; acceso expandido al mercado norteamericano en busca de la obtención de proveer a la industria canadiense con un mercado lo suficientemente vasto; el sistema norteamericano de comercio estable, conduciría a Canadá hacia una economía más competitiva hacia el mercado interno y hacia el externo y; un sistema más ordenado y predecible para administrar las relaciones comerciales y solucionar las controversias"⁴⁴ con Estados Unidos.

Durante la década de los años 80's el entonces presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan, planteaba la necesidad de establecer acuerdos comerciales de carácter bilateral ante el avance y crecimiento de economías como la alemana y la japonesa, así como ante el evidente estancamiento de las negociaciones multilaterales comerciales que le estaban restando hegemonía.

Era necesario establecer un área de relaciones económicas privilegiadas en un contexto internacional en el cual las dificultades del multilateralismo se hacían cada vez más explícitas en distintas partes del mundo; se debía contar con mercados regionales seguros, y en este caso Canadá y México representaban una fuente constante de importaciones; y debían lograr que las relaciones México-Estados Unidos llegaran a altos niveles de seguridad y confianza, para así poder tener flujos de capital norteamericano en una zona de bajos salarios que le permitiría a las industrias estadounidenses mayor competitividad a nivel internacional.

La decisión de negociar por parte de Estados Unidos se vio más afianzada cuando durante la gestión del Mulroney se buscó disminuir la

⁴³ WEINTRAUB, Sidney "The impact of the agreement on Mexico" en Making Free Trade Work: The Canada-U.S. Agreement, Peter Monier editor. Council on Foreign Relations Press. New York, London, 1988. Pp 116

⁴⁴ LIPSEY y YORK, Op. Cit. Pp 9 a 10

dependencia canadiense con su vecino del sur, al tratar de establecer "lazos contractuales" con Europa y Japón.

Es así como se firma en 1988 el Acuerdo de libre Comercio (ALC) entre Canadá y Estados Unidos⁴² el cual entró en vigor a partir del 1º de enero de 1989, y con él se inició la conformación del mercado más grande del mundo y una nueva fuerza para enfrentar los cambios comerciales y las exigencias de las fuerzas económicas frente a la competencia que representaban las naciones de Asia y Europa.

El ALC se negoció bajo la premisa del comercio administrado, fue una negociación sector por sector. Dichas negociaciones requerían de balances de costo-beneficio individual así que cada país debía proponer lo que mejor le conviniese.

El Acuerdo se divide en ocho partes y veintiún capítulos, promoviendo la coordinación de estándares y objetivos domésticos sin discriminación de productos. Se acordó la homologación de barreras al comercio y las consultas previas a la realización de cualquier cambio (no aplicable a la agricultura, alimentos bebidas y algunos bienes similares). Contribuiría también a la eliminación tanto de las barreras arancelarias todavía existentes, como las no arancelarias que siempre habían representado problemas a los intercambios comerciales entre ambas naciones.

La eliminación de los aranceles en general y los correspondientes a los sectores industrial, y de productos alimenticios y agrícolas⁴³, se preveía dentro de un plazo de diez años⁴⁴.

⁴² La decisión de los norteamericanos para negociar un Acuerdo con Canadá representa una piedra angular en las políticas comerciales de Estados Unidos.

⁴³ La inclusión de la negociación del sector agrícola representaba también un paso importante para las negociaciones llevadas a cabo en el margen del GATT, ya que dos naciones de similar desarrollo sentaban bases importantes para un sector antes excluido de ellas.

⁴⁴ Aun cuando la mayoría de las industrias acordaron periodos de aceleración debido a que requerían de poco tiempo para el ajuste.

El ALC está fundado bajo los principios del GATT (artículo XXIV) y sus características principales son: la promoción del libre comercio en casi todos los bienes manufacturados, bienes agrícolas y de servicios; extiende los principios de GATT ya que va más allá de su rango usual y cumple con las obligaciones del mismo al incluir medidas importantes de liberalización en agricultura, servicios, viajes de negocios e inversiones y se compromete a la solución bilateral de controversias; incluye el principio de *Trato Nacional*; mejora el acuerdo de solución de controversias; y, por último, es un acuerdo evolutivo ya que irá modificándose conforme sea necesario y a petición de las partes contratantes ¹⁵.

El ALC fue un intento vago por crear instituciones políticas comunes¹⁶ y por establecer nuevos límites al gobierno. Con el Acuerdo se definieron nuevos derechos y obligaciones para los firmantes, introduciendo nuevos mecanismos de funcionamiento (el de controversias por ejemplo); asimismo adquirió legitimidad con leyes promulgadas y previo procedimientos para hacer enmiendas ¹⁷.

El acceso al mercado para ambas naciones se ve favorecido por el hecho de que lo hace más seguro por los periodos establecidos para la liberación del comercio.

El ALC afecta a terceras naciones ya que otorga tratos preferenciales a los productos originarios de la zona. Es así que se establecieron reglas de origen mediante las cuales los productos serían determinados como bienes originarios de la región, por lo tanto con acceso a las preferencias negociadas.

Las reglas de origen se establecieron en el artículo 301 y su anexo donde el origen de los bienes se confiere por:

a) Haber sido producidos completamente en territorio de alguna de las partes;

¹⁵ LIPSEY y YORK, *Op Cit* pp 11 a 13

¹⁶ Ya que se creó la Comisión de Comercio Canada - Estados Unidos, "CUSTER" (por sus siglas en inglés), sin domicilio permanente y cuya función se reduce a reuniones periódicas del Ministro de comercio canadiense y del Representante comercial norteamericano. Además fue creada en el papel y no en la práctica.

¹⁷ DORAN, Charles, *Op Cit* Pp. 34

- b) importar bienes de terceras partes, pero haber procesado a modo de que el bien final haya surgido un cambio en la posición arancelaria (Material Transformation Rule)¹³⁸ ;
- c) que tenga por lo menos el 50% del costo directo de manufactura en territorio de las partes (50-percent-of-direct-cost-rule); y
- d) algunos bienes requieren de los lineamientos a y b, es decir, ser producidos completamente en la región y haber sufrido una transformación dentro de la misma a modo que le produzca al bien final un cambio en la clasificación arancelaria.

La Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) será la que otorgue cierto beneficio a los productos que no confieran origen, ya que por sus lineamientos, dichos bienes ingresarán al mercado de ambos países con el arancel más bajo. La excepción son los productos fabricados en *off shore* para los cuales se establecieron cuotas bajo las cuales los productos ingresarán libres de arancel, establecidas por encima de los niveles comunes en comercio; y , en el caso de que excedieran dichas cuotas, los productos ingresarían bajo la Cláusula NMF calificando además para un Draw Back¹³⁹ .

Para el cumplimiento, no existe una institución supranacional que dirima las disputas. Se deben llevar a cabo consultas bilaterales para evitar posibles conflictos, incluso antes de que éstos lleguen a los parlamentos nacionales.

En el Capítulo 18 se define la sanción más grave donde se acepta explícitamente que el ALC "legítimamente las represalias y autorice a Estados Unidos a disciplinar al gobierno canadiense cuando no cumpla a su satisfacción lo pactado"¹⁴⁰ .

El ALC se concentró fundamentalmente en lo referente a la reducción de las barreras comerciales, asimismo modificó el Pacto Automovilístico para que los japoneses o cualquier empresa extranjera no utilizaran a Canadá o a Estados Unidos como ensambladora en el territorio de América del Norte, y sus automóviles tuvieran alguna clase de acceso preferencial de acuerdo a las reglas de origen establecidas.

¹³⁸ Salto Arancelario

¹³⁹ Devolución del pago de los aranceles si los bienes importados fueran utilizados para la manufactura de otro bien destinado a la exportación

¹⁴⁰ CLARKSON, Stephen "Los tratados de libre comercio: la nueva constitución de Canadá" en Comercio Exterior Vol 44 Num 1 enero 1994 México, Banco Nacional de Comercio Exterior, Pp. 35

En el área agrícola puso limitaciones porque pretendía reducir la competencia de instituciones como el Consejo Canadiense de Trigo. Algunas de las críticas en este ámbito es que no contempló algunas de las barreras más importantes al comercio agrícola y las obligaciones en este sector son mucho "menos onerosas que las referidas al comercio de bienes industriales y no cubre los diferentes mecanismos de sostenimiento de los precios que se usan en Canadá y Estados Unidos, tales como pagos por carestía, cuotas de importación y administración de la demanda"¹¹.

En cuanto a la energía, se prohibía al gobierno canadiense la utilización del sistema de precios para favorecer intereses de consumidores o industrias canadienses en detrimento de importadores norteamericanos.

En el rubro de los servicios financieros, el gobierno canadiense no puede limitar las operaciones de los bancos norteamericanos, y dentro de la inversión extranjera, se restringieron los poderes federales canadienses para imponer condiciones al capital foráneo.

El ALC no representó la solución o el fin de las disputas entre ambas naciones. Y para poder apreciar las enseñanzas del ALC sobre los objetivos y estrategias en las negociaciones de Estados Unidos hay que entender las fuerzas ajenas a las relaciones bilaterales y multilaterales que lo afectan: "La política industrial norteamericana tiene sus raíces en que para que la economía nacional tenga éxito, los politólogos deben tomar en cuenta los signos del mercado internacional, y se deben confiar en las decisiones privadas"¹² para localizar fuentes industriales. El corolario a lo anterior es la importancia que le dan a los subsidios, programas especiales de industrias emergentes, inversión extranjera, etc. en áreas donde se puede fortalecer la competitividad norteamericana"¹³.

¹¹ HART, Michael "Elementos de un Acuerdo de Libre comercio en América del Norte" en VEGA Canovas Gustavo. Op Cit. pp 341

¹² He aquí la importancia del senado norteamericano (quienes se encuentran en el de que sector vienen y que formación tienen)

¹³ MORICE, Peter "The implications for the future of U.S. Trade Policy" en Making Free Trade Work. The Canada-U.S. Agreement. Op Cit. Pp 129

Todo lo anterior evidencia las fuertes restricciones a las que se tuvo que someter Canadá para poder obtener un acceso preferencial al mercado norteamericano.

La experiencia implícita en el ALC es la superioridad de negociación y beneficios de Estados Unidos frente a Canadá, a pesar de ser naciones de similar desarrollo económico. Sin embargo esto no significa que la negociación de otro acuerdo de libre comercio tuviese los mismos resultados o se llevara a cabo bajo los mismos lineamientos, al anexar la firma del nuevo miembro a lo ya escrito, ya que las necesidades y objetivos serían (y de hecho lo son) diferentes.

Siendo Estados Unidos uno de los países con mayores índices de importación, para el resto del continente, incluyendo México, el acuerdo con Canadá ocasionaría una merma en los intercambios comerciales con los norteamericanos. Asimismo siendo también uno de los principales productores y proveedores de tecnología destinada a los mercados de las demás naciones debían buscar seguir garantizando los flujos de ésta.

A través de la historia la integración en América Latina siempre fue difícil de conseguir, sin embargo la negociación de acuerdos como el ALC presentaba una opción más práctica al sueño bolivariano.

1.2.2. Del ALC al Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Dentro del ALC se incluyeron disposiciones que permitía continuar con las negociaciones del acuerdo tanto a nivel bilateral como multilateral, por lo que, la inclusión de México (o cualquier otro país) en un acuerdo de este tipo estaba contemplado, dependiendo de los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

La tesis central manejada era que "las negociaciones del ALC presionarían a México para hacer algunos reacomodos económicos frente a las nuevas políticas comerciales"¹⁴ de sus dos principales socios comerciales. Pero los ajustes a los que se tendría que someter México para poder ingresar como socio a un acuerdo de libre comercio, por el momento resultaban difíciles de soportar.

Las reformas estructurales llevadas a cabo en México fueron un factor importante por el cual se comenzaron a entablar pláticas de posibles negociaciones futuras para un nuevo tratado bilateral de libre comercio, o la inclusión en el ya negociado entre Canadá y Estados Unidos.

Las opciones para Estados Unidos en cuanto al establecimiento de un acuerdo no se daban hacia la zona del Pacífico por las diferencias fundamentales de las instituciones, leyes y culturas; es por lo que fue mucho más común y natural mirar hacia la frontera sur.

Debemos considerar también que los otros frecuentes socios potenciales para los norteamericanos representaban un mayor costo de ajuste si se les proporcionaban los beneficios otorgados mediante la zona de libre comercio, por lo que el socio más lógico seguía siendo México¹⁵.

Además, "para Estados Unidos, los beneficios de un acuerdo con México son fundamentalmente políticos: fortalecer la democracia mexicana apoyando la reforma económica, contener la inmigración y facilitar la cooperación en otras áreas, en particular se quieren lograr condiciones más abiertas y seguras para la inversión estadounidense y mayor protección a la propiedad intelectual, asimismo se busca comprometer al gobierno mexicano a un suministro y precio seguros de los energéticos"¹⁶.

A lo anterior debemos sumar que "a nivel multilateral no hubiera obtenido negociaciones ventajosas; [se llevaría a cabo una liberalización comercial selectiva utilizada para presionar a sus socios a

¹⁴ WEINTRAUB, Sidney. "The impact of the agreement on Mexico" en Making Free Trade Work. The Canada-U.S. Agreement. Op Cit. Pp 102.

¹⁵ Y si consideramos que más del 80% del comercio de México se destina hacia Estados Unidos y una parte importante del comercio e inversiones de los norteamericanos se destinan hacia México, entonces lo que quedaba por hacer era formalizar las relaciones de facto ya existentes.

¹⁶ HART, Michael. Op Cit. Pp 326.

replantear sus objetivos en política; [se vería orientado a intensificar competencia entre economías de escala, a partir de las necesidades concretas del capitalismo de operar en mercados ampliados más allá del territorio de Estado-nación; [por medio del TLCAN permitirá controlar flujos comerciales intra y extraregionales, fortaleciendo la posición de Estados Unidos en el hemisferio con relación a intereses comerciales de otros países capitalistas industrializados que están realizando acuerdos de liberalización selectiva"¹⁷ ; y representa la ampliación del acuerdo establecido con Canadá.

En el supuesto caso de que se negociara un acuerdo sólo entre México-Estados Unidos, los productos que tuviesen un contenido mexicano, en proporción, mayor al permitido por las reglas de origen del ALC verían limitado su acceso y, considerando el bajo costo de la mano de obra mexicana (que le da mayor competitividad a los productos), la negociación bilateral a largo plazo iba a resultar contraproducente para la industria norteamericana ya que iría perdiendo acceso al mercado canadiense por no cumplir con el contenido regional determinado por las reglas de origen.

Habiéndose firmado, ratificado y entrado en vigor el ALC, Canadá se dio cuenta que no podía ni debía perder la posición de "predilección" que tenía con Estados Unidos por lo que no debía quedarse fuera de las negociaciones que se estaban llevando a cabo para un segundo tratado de libre comercio.

Considerando la importancia que representa Estados Unidos tanto para México como para Canadá¹⁸ , la propuesta de trilateralización del acuerdo se manifiesta como medio de equilibrar la aplastante fuerza que Estados Unidos tendría si se permitían las negociaciones bilaterales.

¹⁷ ROSAS González, Ma Cristina. "GATT, política comercial estadounidense y el Tratado de libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá" en VEGA Canovas, Gustavo. Op. Cit. Pp 349

¹⁸ La similitud comercial entre México y Canadá es la gran cantidad de intercambio comercial que tienen con Estados Unidos y que este es el principal inversionista de ambos.

Para Canadá, "el factor económico clave sería el impacto que ocasionaría este acuerdo sobre el atractivo de Canadá como lugar de inversión para la producción destinada al mercado de América del Norte. Los beneficios económicos directos serían a largo plazo y no están todavía muy claros. La integración de las industrias canadienses dentro de una estructura industrial dinámica norteamericana, les ayudaría a ser más competitivas y más capaces de penetrar en los mercados mundiales"¹⁰ por lo que no podían permitir que los norteamericanos negociaran un acuerdo que los dejara fuera de los beneficios que habían logrado con el ALC.

Para México la competencia a la que se enfrentaba con el ALC, le hacían imperativo valorar y analizar en qué sectores de la economía podrían representar una grave amenaza y en qué sectores podría competir. La recuperación económica mexicana era necesaria para valorar las posibilidades del establecimiento de la zona de libre comercio. No se podía permitir la diversificación del comercio norteamericano destinado a México hacia el mercado canadiense por el establecimiento de preferencias con dicha nación. La pregunta que se debía plantear era si se necesitaba negociar un acuerdo bilateral con Estados Unidos o se debía acatar a lo ya estipulado en el ALC para conformar una negociación trilateral.

México debía renovar y revalorar las estrategias anteriores para poder proyectarlas hacia el mercado internacional y así buscar y garantizar mercados para las exportaciones mexicanas¹¹, amen de lograr vía la zona de libre comercio un comercio acceso asegurado a los mercado de Canadá y Estados Unidos y de ellos una fuente de financiamiento¹².

El hecho de que Estados Unidos llevara su tecnología hacia el mercado canadiense, a México le significaría una pérdida de acceso a tecnologías de punta, por lo tanto, a una industrialización.

En un principio y para el establecimiento de bases de negociación, México sugirió acuerdos sectoriales tipo el Pacto Automovilístico.

¹⁰ HART, Michael Op Cit. Pp 127

¹¹ La apertura comercial se ve como medio para mejorar la competitividad y apoyar la recuperación del crecimiento económico

¹² Hay que considerar los posibles impactos negativos tanto políticos como económicos sobre los sectores más débiles de la economía

El acceso o la inclusión de México a la zona de libre comercio no era sencillo ya que se presentaban problemas de carácter técnico, como la cuestión de reglas de origen y los periodos de reducción arancelaria propios a las diferencias económicas entre los miembros.

"El acceso de México al ALC aseguraría a Estados Unidos y Canadá un tratamiento más balanceado con respecto del nuevo socio la resolución de las cuestiones técnicas relacionadas con el tema de la adhesión, tales como los periodos para reducir aranceles y las reglas de origen entre los tres países, proporcionaría un clima más estable y ordenado para la planeación del sector privado y las decisiones de inversión que en una situación en que existieran tres acuerdos bilaterales separados. Un aspecto relacionado con lo anterior es que el cumplimiento de las reglas de origen no está exento de costos y la existencia de dos acuerdos bilaterales Canadá-Estados Unidos y México-Estados Unidos reduciría el atractivo de México y Canadá como lugares de inversión para la producción destinada al mercado de América del Norte"³².

De acuerdo a lo anterior, de establecerse acuerdos bilaterales Canadá-Estados Unidos y México-Estados Unidos, el único país atractivo para inversiones destinadas a la producción para el mercado regional de toda América del Norte sería Estados Unidos por contar con libre acceso a dos mercados, mientras que tanto Canadá como México únicamente a uno solo.

"El interés de incorporarse al TLCAN con estos países parece significar pues, un esfuerzo más de México para alcanzar condiciones más equitativas en la práctica cotidiana en sus relaciones comerciales externas. Sobre todo, insistimos, con Estados Unidos que condiciona en gran proporción (70% aproximadamente) dicha posibilidades y donde, por tanto, interviene la incertidumbre una vez más puesto que los datos indican que la exposición y el ritmo de apertura de la economía mexicana a la norteamericana ha sido mayor que lo inverso"³³.

³² VEGA Cánovas, Gustavo. Op Cit. Pp. 31.

³³ NOVELLO U. Federico y FLORES S. José. "Los escenarios inciertos en el Tratado Trilateral de Libre Comercio". Seminario Integración, Remigración, desintegración. Acapulco, Guerrero. Mayo 1992 AMEII-ISA pp. 36.

El TLCAN para México es el "reconocimiento de que el desarrollo económico del país necesitaba abrirse a las grandes corrientes comerciales y financieras del mundo sobre todo en un período de aceleradas transformaciones tecnológicas mundiales"⁵⁴.

Weintraub plantea que pese a la asimetría de poder entre México y Estados Unidos, las negociaciones comerciales tratan sobre sectores específicos, por lo que no sería posible determinar con anticipación en qué parte existirá mayor poder en las negociaciones⁵⁵. Sin embargo, en los sectores denominados como sensibles (automotriz, textil y agrícola principalmente) es evidente que las diferencias serían puntos de conflictos importantes.

1.2.3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

De acuerdo a la tendencia del capitalismo propiciada a raíz de la crisis de los 70's se vislumbraron tres opciones para el desenvolvimiento de la economía internacional:

- 1.- El desarrollo de altas tecnologías, que tiene por objetivo aumentar la productividad, grandes rendimientos y altos salarios par sus trabajadores, combinado con el desarrollo de innovaciones que ensancharía aún más la brecha existente entre el Norte industrial y el Sur subdesarrollado, pero
- 2.- también se adoptó el proteccionismo y los arreglos negociados entre el Norte y el Sur para fijar reglas al comercio en productos como textiles y algunas materias primas estratégicas, y
- 3.- las operaciones de producción dejaron de circunscribirse a los mercados nacionales, para esparcirse a través de fronteras nacionales"⁵⁶.

Las propuestas de la creación de un mercado común en América del Norte se remontan a la dicha década durante la gestión Reagan-López Portillo sin que el proyecto se consolide.

El concepto manejado iba en relación a un proceso de integración con objetivos y mecanismos precisos, llevando a cabo una amplia y

⁵⁴ PIPITONE, Ugo. Op Cit p 69

⁵⁵ WEINTRAUB, Sidney. "El debate sobre el libre comercio en América del Norte" en VEGA Cánovas, Gustavo Op Cit. Pp 20-21

⁵⁶ ROSAS González, Ma Cristina Op Cit. P 65-66

paulatina liberalización de las relaciones económicas entre los miembros.

Las abismales asimetrías y la poca disponibilidad no permitieron conseguir mecanismos de homologación para las negociaciones. Sin embargo, una vez consolidado el ALC con Canadá, Estados Unidos sentaba un precedente importante y un ejemplo para negociar otro acuerdo bilateral.

Posteriormente la crisis de los años 80's¹⁷ y la presión de Washington obligó al gobierno de México a adoptar medidas de liberación económica adelgazando el aparato estatal. La oportunidad que representaba un acuerdo comercial fue tentadora.

Por lo anterior, las condiciones generales bajo las cuales surge el TLCAN son: 1.- El crecimiento Canadiense ininterrumpido; 2.- La disminución de la centralidad internacional de Estados Unidos y sus agudos desequilibrios internos, razones por las cuales los norteamericanos buscaron asegurar espacios para inversión a las empresas transnacionales y garantías de sus límites de influencia. "El gobierno de Clinton está decidido a recuperar el rezago frente a Japón y la Unión Europea impulsando el potencial competitivo de las empresas estadounidenses"¹⁸; y 3.- El retroceso económico al que México se enfrenta por el cual se decide reorientar las estrategias de crecimiento mediante la inclusión de la economía en los mercados internacionales redefiniendo las labores del Estado.

Con el Tratado se busca consolidar uno de los mercados más grandes del mundo con aproximadamente 360 millones de consumidores¹⁹ y forma parte de un plan hegemónico que pretende la libre circulación de capitales par favorecer los intercambios económicos entre los miembros.

Las negociaciones del TLCAN iniciaron en junio de 1991 y concluyeron en diciembre de 1993; la zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México entró en vigor a partir del 1º de enero de 1994

¹⁷ La transformación estructural que se debía presenar era la sustitución de exportaciones petroleras por manufacturas del sector industrial.

¹⁸ Ibidem. Pp 38

¹⁹ Aunque habría que analizar qué porcentaje es verdaderamente potencial.

estableciendo formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el GATT.

Las disposiciones adoptadas en materia de derechos de propiedad intelectual, reglas de origen y servicios dentro del marco del TLCAN fueron mucho más elaboradas y agresivas ya que el objetivo principal del Tratado es "garantizar a los partidarios una mayor seguridad en sus relaciones económicas internacionales en un contexto donde la vulnerabilidad de los tres respecto del exterior se acrecienta y cuyo objetivo de seguridad regional no puede seguirse por la vía de un marco institucional normativo al estilo del modelo europeo"⁴⁰.

Los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral..."⁴¹.

De ello podemos observar el proceso de transformación de América del Norte, pasando de una integración económica informal hacia uno de integración económica formal.

Se formularon tres hipótesis de lo que sería el TLCAN⁴²:

- 1.- su propósito sería simplemente legitimar lo que ya se había concedido, pero ahora en un convenio ampliado;
- 2.- implicaría adicionales conquistas por parte de Estados Unidos, sobre todo en cuanto a mayores ventajas y a seguridades para sus inversionistas y total acceso de sus mercancías y servicios; y
- 3.- se trataría de un acuerdo que implicaría realmente la anhelada reciprocidad para México.

Hoy, a tres años de haber entrado en vigor el Tratado, podemos comenzar a deducir que se trata de un acuerdo que garantiza y asegura

⁴⁰ DEBLOCK y BRUNELLE "Une intégration régionale stratégique: le cas nord-américain" en *Estados Internacionales* Vol XXIV No 3 septiembre 1993, Quebec p. 595. Citado en ESPINOZA Padriera, Luz Elena: "Nuevas tendencias teoricas en el estudio de las relaciones México-Estados Unidos: (El proyecto de integración hemisférica)" en VEGA Campos, Gustavo. Op Cit. P.85.

⁴¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Artículo 102.

⁴² ORTIZ Wadylgimar, Arturo "El neoproteccionismo norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos" en VARIOS "La integración comercial de México a estados Unidos y Canadá, ¿alternativa o destino?" Editorial Siglo XXI México 1990. 1ª edición. Pp 52.

los flujos comerciales de Estados Unidos (principalmente) hacia sus dos compradores más importantes: Canadá y México.

Siendo un objetivo principal del libre comercio, la libre circulación de las mercancías, se centró la atención de las negociaciones hacia la reducción de las limitantes del intercambio entre las naciones.

El mecanismo más comúnmente empleado por las naciones ha sido durante mucho tiempo el proteccionismo, pero gracias a las negociaciones del GATT y a las reducciones paulatinas que se fueron consiguiendo por ellas, surgieron nuevas barreras con características cualitativamente diferentes a las que ya existían. Se les denominó nuevo proteccionismo o neoproteccionismo -posteriormente descrito-, cuyo carácter novedoso dejaba implícito lo restrictivo -no prohibitivo- del intercambio de bienes.

El proceso de integración en América del Norte no escapa a la necesidad de conseguir las reducciones de las barreras proteccionistas, aún cuando no son las más importantes a vencer en la lucha por conseguir liberar los intercambios comerciales, y es precisamente en las neoproteccionistas donde los esfuerzos y las voluntades tendrán que ser más firmes, claras y concisas para lograr que la regulación del comercio del mercado más grande del mundo cumpla los objetivos de una zona de libre comercio.

El TLCAN ofrece a mediano y largo plazo beneficios a toda materia prima y/o bien manufacturado que cumpla con las disposiciones negociadas dentro del acuerdo, es decir, que cumpla con el contenido regional para poder acceder a las preferencias arancelarias (principalmente) y a otros beneficios inherentes a la negociación.

De lo anterior se deriva que todo aquél que desee mantener un nivel competitivo para sus bienes no originarios frente a las preferencias otorgadas a los bienes originarios, tendrán que ver la manera de cumplir con los requisitos de origen.

Por ello, los flujos comerciales verán afectados sus movimientos en relación a la periodicidad establecida de la reducción de las barreras arancelarias de los productos que cumplen con el origen, sin embargo

todavía tendrán que enfrentarse a las barreras no arancelarias que podrían llegar a ser de aplicación unilateral.

De lo anterior cabe destacar que los puntos establecidos para el cumplimiento del origen de los bienes intercambiados no estipulan la prohibición total de los intercambios de bienes que no cumplan sus lineamientos. Simple y sencillamente delimitan a los que tendrán acceso a las preferencias otorgadas en el acuerdo y esas serán las que puedan ingresar al mercado con trato preferencial, por lo que ahora se torna importante definir con claridad los términos bajo los cuales se va a determinar el origen de un producto.

Un acuerdo como el TLCAN establece pautas para el marco de la regulación y desregulación del intercambio entre naciones. La práctica a fin de cuentas y el desarrollo práctico paulatino de lo negociado va arrojando resultados que nos permite darnos cuenta si el Tratado es una negociación acertada en cuanto a su método ya que el fin sigue siendo la desregularización de los intercambios comerciales entre las naciones.

De todo lo anterior podemos observar que de la corriente globalizadora se desprende una creciente internacionalización de los capitales y de ahí una gran necesidad por buscar una apertura comercial.

Dicha apertura comercial se regula mediante instrumentos proteccionistas "directos" conocidos como barreras arancelarias (gravámenes al valor base de los bienes intercambiados) e instrumentos "indirectos" o barreras no arancelarias (requisitos específicos cualitativos de los bienes).

La integración se origina de la necesidad de "controlar" la apertura y de ahí que se opte por la negociación de acuerdos entre naciones (como el caso del ALC o como el TLCAN), dando paso así a la identificación de una región, en este caso específico, el bloque de América del Norte.

2. LA REGULACIÓN DEL INTERCAMBIO COMERCIAL. EL PROTECCIONISMO Y NEOPROTECCIONISMO

2.1. Proteccionismo

El mecanismo del proteccionismo es empleado cuando se requiere de la preservación de un sector que se enfrenta a la competencia internacional y que de no tener algún tipo de paliativo a la producción, no podría competir a dicho nivel; también es empleado para favorecer a pequeñas o medianas empresas cuando tienen la necesidad de insertar nuevas tecnologías o promover nuevas actividades que en un principio, sin la inversión adecuada, podría significarles un déficit temporal.

El mecanismo principal del "antiguo proteccionismo" es el arancel o barreras arancelarias, y la protección se aplica básicamente por medio de éstas.

El objetivo principal de las barreras arancelarias es el incremento del precio doméstico al producto que se aplican y que se destina a un mercado determinado, siendo aplicables al momento de ingreso de la mercancía con el fin de proteger productos similares de fabricación nacional.

La barrera arancelaria o arancel aduanero es la fijación de impuestos a los productos importados. En ocasiones se grava a los productos destinados a la exportación. Los impuestos son pagados en las aduanas de entrada o salida, según sea el caso.

La barrera arancelaria es un instrumento de carácter transparente que proporciona certidumbre tanto al importador como al exportador ya que se determina de manera precisa.

"Los aranceles son instrumentos de la economía de mercado. Los consumidores eligen entre los bienes nacionales y los importados, y entre diversos proveedores extranjeros sobre la base del precio, la calidad, las fechas de entrega y otras características del producto" ⁶³.

El arancel puede tener diferentes formas:

a) Ad-valorem

Expresado en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. "Se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del Acuerdo de la OMC" ⁶⁴.

b) Arancel específico

Se expresa en términos monetarios por unidad de medida. "En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal" ⁶⁵. Por ejemplo: USD\$ 150 por cabeza de ganado.

c) Arancel mixto

Es una combinación de los dos anteriores. Por ejemplo: 10% + USD\$150 por cabeza de ganado.

En México, los aranceles pueden adoptar diversas modalidades de acuerdo al artículo 13 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) donde se determina que:

a) arancel cupo: es aquel que se establece cuando un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan el monto establecido.

b) arancel estacional: cuando se establecen niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año; y

c) cualquier otro que señale el Ejecutivo Federal.

Los aranceles a la exportación son aplicados en casos excepcionales e igual cumplen una finalidad protectora, pero en este caso, la contribución disminuye el ingreso real del comerciante, con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.

⁶³ BALASA, Bela "Los países de industrialización reciente en la economía mundial" F.C.E. México 1988 pp. 176.

⁶⁴ DIRECCIÓN DE ASesoría Bancomext "Guía Básica del Exportador" México, Octubre 1995 pp. 46

⁶⁵ Ibidem pp. 46

"Aunque la media arancelaria se utiliza como indicador del grado de protección que reciben las actividades productivas"¹⁶, esta medida no logra captar completamente la distorsión que crean las barreras al comercio en la estructura de producción debido a que no toma en cuenta el efecto de la protección a los insumos utilizados en el proceso productivo, subestimando el costo de producción"¹⁷.

La productividad de un sector de la economía se incrementa si la tasa de protección efectiva es grande y la asignación de recursos dependen de la percepción de los que producen con respecto a la permanencia que tengan en el mercado donde se enfrentan a algún tipo de competencia con productos similares que son importados.

Asimismo, llevar a cabo acciones proteccionistas simultáneamente con otras naciones no beneficiarán a nadie ya que "los ingresos nacionales serán menores en consecuencia, porque los recursos no se usan con el mejor provecho y no se explotan las economías de escala que pueden obtenerse en las industrias de exportación. Además la protección reduce la presión para las mejoras de productividad en las industrias que compiten con las importaciones"¹⁸.

El proteccionismo tiende a reducir las tasas de crecimiento económico, por lo tanto, para revertir el efecto habría que tomar en cuenta un "incremento de los incentivos para la inversión y la reducción de las rigideces introducidas por medidas gubernamentales" "¹⁹, dejando que las fuerzas del mercado (oferta y demanda) sean las que guíen los flujos comerciales.

Todo lo anterior implica un desplazamiento de las actividades menos productivas hacia las más, considerando además la competitividad (calidad) de los bienes y para ello se requieren políticas económicas adecuadas que incentiven la producción de industrias competitivas.

¹⁶ "Independientemente de los dictámenes de organismos que establecen los niveles del arancel en el ámbito internacional, en la práctica del comercio mundial un nivel mayor al 10% es considerado alto". NOVELO U., Federico y FLORES S., José "Los escenarios inciertos en el Tratado Trilateral de Libre Comercio" Seminario Integración, reintegración, desintegración acapulco Guerrero México mayo 1992 AME/ISA pp. 35.

¹⁷ KESSEL, Georgina. Compiladora "Lo negociado en el TLC". Un análisis económico sobre el impacto sectorial del TLC". McGraw-Hill, ITAM México 1994 p. 13

¹⁸ BALASA, Bela. Op. Cit. pp. 183

¹⁹ Ibidem. pp. 184

Pero, los cambios económicos del mundo y los intereses sectoriales siguen presionando aún en favor de la protección.

2.2. Desarrollo del proteccionismo

Durante el período de recrudescimiento del empleo de los aranceles (crisis de los años 30's) se pudo observar la importancia de su aplicación para los efectos en la economía de las naciones y del intercambio comercial internacional.

Fue en este sentido y por la reestructuración del mundo en general después de la Segunda Guerra Mundial, que se planteó la necesidad y la utilidad que tendría un organismo que regulase el comercio internacional, surgiendo el GATT cuyo objetivo principal era la regulación y disminución de dichas barreras.

Las diversas rondas fueron el foro de negociación entre las naciones.

Hacia los años cincuenta, se optó por las negociaciones en renglones, es decir, un país concedía reducciones en respuesta a las concesiones otorgadas por otro en algún rubro de interés. Sin embargo este tipo de acuerdos eran sumamente complicados y tardados por lo que se optó por negociaciones de carácter general.

Los aranceles en la mayoría de las materias primas se redujeron a bajos niveles a mediados de dicha década.

La Ronda Dillon llevada a cabo en 1960 tuvo modestos resultados, por lo que se tomaron medidas más agresivas de negociación para la siguiente. En esta década el impulso de la integración europea y la adopción de políticas de exportación de algunos países dieron un nuevo impulso y tendencias al comercio internacional.

En la Ronda Kennedy (1964-67) se obtuvieron en promedio, reducciones arancelarias del 35%⁷⁰.

⁷⁰ MARTINEZ Cortés, José Ignacio y LOPEZ Gonzalez, Ma. Rosa. Op Cit pp 64

La Ronda Tokio en materia de logros de reducciones arancelarias fue quizás la más importante, afectando la medida arancelaria de productos manufacturados reduciéndola de 7 a 4.7% en nueve mercados industriales⁷¹. Las reducciones llevadas a cabo durante esta Ronda tuvieron carácter de irrevocables y bajo las reglas del GATT no podían ser elevadas unilateralmente.

A la conclusión de la Ronda Tokio se puso de moda la suposición de que las barreras arancelarias ya no representarían impedimento alguno a los flujos comerciales, pero ahora la atención debía ser fijada en lo que Balasa denominó el nuevo proteccionismo, es decir, las barreras no arancelarias.

Sin embargo y a pesar de los esfuerzos del GATT, el proteccionismo reincidió en los años 70's por:

- a) el rompimiento del patrón oro-dólar;
- b) las crisis financiera y energética;
- c) el desarrollo de la tercera revolución científica y tecnológica;
- d) los países miembros de la entonces comunidad Europea junto con Japón y las naciones del sudeste asiático empezaban a invadir mercados de influencia estadounidense; y
- e) los países subdesarrollados impulsaron el nuevo orden económico internacional.

Las presiones proteccionistas se intensificaron por las altas tasas de desempleo y la poca capacidad de las industrias nacionales de retener mercados ante la competencia internacional, además de los déficits comerciales de la mayoría de los países desarrollados.

En la Ronda Uruguay, se negoció una reducción de un treinta a cincuenta por ciento de los aranceles topes, en México quedó en 20% (salvo algunas excepciones).

⁷¹ Ibidem, pp. 6-4

Gracias a las Rondas negociadoras, el nivel arancelario descendió 4.9% en Estados Unidos, 6% en la Comunidad Europea y 5.4% en Japón⁷², y también gracias a la experiencia de negociación del ALC y la comunidad Europea se observó el hecho de que la eliminación de barreras arancelarias es más sencilla entre naciones de niveles económicos similares.

En general, desde la creación del GATT hasta la década de los 70's la tarea fundamental de las negociaciones fue la reducción de las barreras arancelarias, "pero con el surgimiento de los bloques comerciales surgen y proliferan las no arancelarias ocasionando que el comercio internacional no se complemente en los mercados individuales"⁷³.

"Las medidas proteccionistas propuestas y efectivamente aplicadas, si no es que el grado de su aplicación, guardan cierta semejanza con las medidas observadas durante la depresión de los años treinta. Pueden resumirse bajo el título de *el nuevo proteccionismo* e incluyen diversas formas de restricciones no arancelarias"⁷⁴.

2.3. El neoproteccionismo

Cuando se reducen los niveles de protección arancelaria, la tendencia de las importaciones de bienes sufre un incremento, lo que obliga a la aplicación de barreras no arancelarias en favor de las industrias que se ven más afectadas.

"En los años siguientes a la crisis petrolera el deseo de mejorar la balanza de pagos e incrementar el empleo condujo al uso de diversas medidas no arancelarias"⁷⁵.

La facilidad de interpretación y aplicación de los aranceles a los bienes como medio de protección, indican la superioridad y ventajas de éstos sobre las medidas empleadas en el marco de lo que se denominó el "nuevo proteccionismo".

⁷² BAGWATI, Jagdish "Economía Proteccionista" Editorial Gernika, México 1988, p 19 Citado en MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio y LÓPEZ González, Ma. Rosa Op Cit pp8

⁷³ Ibidem pp 72

⁷⁴ Posteriormente analizado

⁷⁵ BALASA, Bela Op Cit pp 197

"El nuevo proteccionismo es la tendencia en el comercio internacional a erigir barreras no arancelarias como mecanismo de protección de las economías nacionales frente a competidores extranjeros. El nuevo proteccionismo cobra auge al desaparecer las Rondas de negociación comerciales multilaterales bajo los auspicios del GATT entre 1947 y 1961 -esto es, de la Ronda de Ginebra hasta la Ronda Dillon-, los obstáculos cuantitativos al comercio, requiriéndose de una protección por parte de las economías europeas y japonesas, ya recuperadas de los estragos de la Segunda Guerra Mundial, y por los estadounidenses, para evitar sucumbir frente a la competencia de aquéllos. En el fondo, el nuevo proteccionismo denota la incapacidad estadounidense para regir el comercio internacional en un mundo más interdependiente. A la vez, denota que Japón y la Unión Europea no están dispuestos a asumir, hacia la economía mundial, las responsabilidades que en razón de sus capacidades comerciales le corresponde"⁷⁶.

En la Declaración Tokio se definieron cinco categorías de obstrucciones al comercio, además de las ya existentes (barreras arancelarias)⁷⁷:

- 1) Las medidas derivadas de participación de poder público (subsidios, empresas públicas, etc.);
- 2) las formalidades aduaneras;
- 3) las normas a productos de importación que discriminan el ingreso de los productos (por higiene, embalaje, etc.);
- 4) barreras cuantitativas, sistemas de licencias de importación y exportación, acuerdos bilaterales, etcétera; y
- 5) las normas relativas a los precios.

El nuevo proteccionismo o neoproteccionismo representa un enorme desafío a la elaboración de políticas comerciales tanto a nivel nacional como internacional. Las negociaciones comerciales tienen un gran reto ante la creación, interpretación y uso que se les da a los mecanismos neoproteccionistas, los cuales en teoría deben estar regidos por lo negociado en el seno del GATT. Existe además el factor de la acción imitativa; es decir, si una nación implanta una barrera no arancelaria, la afectada responderá implantando a su vez una barrera no arancelaria.

⁷⁶ ROSAS, González, Cristina "GATT: política comercial estadounidense y el Tratado de Libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá" en VEGA Canovas, Gustavo. Op.cit pp 346.

⁷⁷ TAMAMES, Ramon "Comercio y aranceles: El GATT"

limitando el progreso de la liberación comercial al negociar barrera por barrera.

Lo anterior implica un sesgo hacia la consideración del neoproteccionismo como medidas restrictivas ya que no afectan directamente al consumidor sino al productor del bien, por el riesgo que le implica en cuanto a pérdida de mercados y por lo tanto de ingresos para su empresa.

Las barreras no arancelarias "obstruyen la operación del mecanismo del mercado al restringir la elección del consumidor y limitar la competencia entre los productores nacionales y los extranjeros"⁷⁸.

Las acciones de respuesta que implican las barreras no arancelarias provocan la incertidumbre de los exportadores porque las compensaciones que tienen que erogar implican una inversión extra al bien, que no siempre se les garantizará, haciéndolos establecer una fianza, limitando así cualquier plan de expansión de mercado.

Debido más a la poca claridad en la aplicación que al establecimiento de barreras no arancelarias, el uso de la discreción de la autoridad competente introduce muchas veces la arbitrariedad. Por lo tanto los exportadores no sólo se deben enfrentar a barreras arancelarias sino también a la conceptualización que tenga la autoridad sobre las barreras no arancelarias que apliquen a su bien.

Desde la implantación del uso de barreras arancelarias el flujo de comercio internacional frenó su ritmo. Asimismo, el nivel de las inversiones se vio afectado, porque no se destinaron fondos a las actividades exportadoras sujetas a protección.

El comercio que principalmente se vio afectado por medidas neoproteccionistas después de la crisis petrolera fue el de manufacturas por "el deseo de mejorar la balanza de pagos e incrementar el empleo"

Las barreras no arancelarias existentes son variadas y numerosas. El acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio del GATT reconoce que cada país puede adoptar toda medida que asegure la calidad de las

⁷⁸ BALASA, Bela. Op Cit. pp 176

exportaciones o que garantice la protección de la salud y vida de sus habitantes, así como del medio ambiente, siempre y cuando "no las aplique en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado"⁷⁹.

De ello que cada país pueda implantar o crear las normas que más se adapten a sus necesidades bajo el procedimiento descrito en el código antes mencionado; en él una norma es toda aquella "especificación técnica aprobada por una institución reconocida con actividades de normalización para su aplicación repetida o continua y cuya observancia no es obligatoria"⁸⁰.

Básicamente las normas pueden dividirse en cuantitativas y cualitativas:

Barreras no arancelarias cualitativas
Regulaciones sanitarias
Regulaciones fitosanitarias
Requisitos de empaque
Requisitos de etiquetado
Regulaciones de toxicidad
Normas de Calidad
Marcado de país de origen
Regulaciones ecológicas
Normas técnicas

Barreras no arancelarias cuantitativas
Permisos de importación o exportación
Cuotas
Impuestos antidumping
Impuestos compensatorios
Reglas de origen

Sean normas cuantitativas o cualitativas, cada producto tendrá una regulación específica de acuerdo a las características y requerimientos para el mercado donde vaya a ingresar.

De todo lo anterior podemos observar las diferencias básicas entre el proteccionismo y neoproteccionismo:

PROTECCIONISMO	NEOPROTECCIONISMO
Son las Barreras Arancelarias o aranceles	Son las Barreras No Arancelarias
Es cuantificable aún cuando cada nación grave los bienes con distintas tasas	No es cuantificable ni homogéneo ya que cada país determina sus normas
Se aplica mediante gravámenes específicos	Se aplica mediante los requisitos que cada mercado solicita

⁷⁹ WPKLER, Jorge Op.Cit. pp 79

⁸⁰ Ibidem pp 104

A continuación se describirán algunas de las barreras no arancelarias importantes empleadas en el marco del TLCAN.

2.3.1. Normas Técnicas

Son las características y las propiedades que debe cumplir un bien en algún mercado específico para poder ingresar a él.

Sirven para garantizar a los consumidores que los productos que están adquiriendo tienen cierto nivel de calidad, seguridad y especificaciones de fabricación.

En las normas técnicas se expresan lineamientos de medidas, tamaño, dimensiones, compresión, inflamabilidad, etc. En ocasiones pueden incluir conceptos de terminología, simbología, embalaje, marcado, etc. que serán aplicados al bien o a un proceso productivo.

Si un bien cumple con las normas técnicas requeridas, se hará constar por medio de un sello o etiqueta adherida al mismo, con la respectiva certificación de calidad.

Las pruebas necesarias son aplicadas para comprobar el cumplimiento de las normas y las llevan a cabo laboratorios autorizados o por los que las establecieron.

En ocasiones, la comercialización de las mercancías está también sujeta a la observancia de ciertas regulaciones técnicas y de calidad. No toda nación exige el cumplimiento de éstas.

2.3.2 Regulaciones sanitarias y fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias han sido establecidas a fin de proteger la vida y salud humana, animal y vegetal. Han cobrado especial importancia en el comercio de productos agropecuarios frescos y procesados, así como en la industria alimenticia.

2.3.3. Regulaciones de toxicidad

Estas se implementan en los bienes en cuya elaboración se incorporan insumos peligrosos o dañinos a la salud humana.

Cada país elabora listas donde se especifican los insumos considerados como tóxicos. Generalmente se incluyen productos elaborados o derivados del petróleo, plomo, bario, selenio, etc.

2.3.4. Regulaciones ecológicas

"Las regulaciones ecológicas comprenden los requisitos para la protección del medio ambiente"⁸¹. Esto viene a raíz del impacto de la reglamentación ambiental sobre la competitividad y las decisiones de inversión de las empresas, el empleo de las normas ambientales establecidas como barreras no arancelarias, el impacto de los acuerdos comerciales internacionales de comercio por consideraciones ambientales, el comercio de sustancias peligrosas y la contaminación transfronteriza.

Las tecnologías de alto desarrollo, elaboradas en los países del primer mundo, tienen que cumplir con estándares de control ambiental mucho más estrictos y amigables al medio ambiente. En la mayoría de los países donde más se necesitan implantar dichas tecnologías no es posible hacerlo debido a que son naciones en vías de desarrollo con pocos medios de adquisición.

En un país donde el sector industrial comienza a crecer es donde más regulaciones debía haber. La maquinaria empleada no siempre es amigable al medio ambiente. "Esto se debe a que dentro de los sectores que más crecen inicialmente, se encuentran industrias básicas que hacen uso intensivo de servicios ambientales (producción de celulosa y papel, metales, refinación de petróleo, cemento, etc.)"⁸².

Si se tienen los medios para contar con un alto nivel tecnológico, una reglamentación ambiental estricta no restaría competitividad a una industria. Desafortunadamente no en todos los rincones del planeta se puede invertir el suficiente capital como para sustituir la maquinaria contaminante por una no contaminante y en ocasiones resulta difícil para las compañías cumplir con la reglamentación de las normas ecológicas.

⁸¹ DIRECCIÓN DE ASESORIA, BANCOMENT "Guía Básica del Exportador" Op. Cit. pp 67

⁸² BELAUSSEGUIQUOTIA, Juan Carlos "Algunas consideraciones sobre el Tratado Trilateral de Libre Comercio y el Medio Ambiente". IFAM Seminario Apertura en las Américas, más allá del libre comercio. Mayo 1992 p 17

Como respuesta a los productos que en su fabricación incurrir en violaciones a las normas ambientales establecidas, en ocasiones se aplican impuestos compensatorios que tratan de nivelar los efectos causados por dichos bienes. Estos impuestos pueden tener dos objetivos básicos: "primer, cambiar la conducta ambiental de las empresas en los países cuyos bienes son sujetos del impuesto; y segundo, se plantea que el impuesto es eficiente en el sentido de que permite aprovechar las ventajas comparativas de un país sin que éstas sean afectadas por los costos del control ambiental"⁸¹.

El auge de los temas ambientales ha llegado a influenciar muchos ámbitos de la vida política, económica y social. Por ello es de suma importancia que se logre tener un marco institucional adecuado de políticas de dicho corte para que -en el marco del libre comercio- los beneficios se maximicen y éste no resulte perjudicial a los que opten por él. A su vez, la solución a problemas de tipo ambiental no podrá darse a partir de decisiones de política comercial (entiéndase de la apertura o clausura de mercados) ya que éstas no son dirigidas hacia las causas de los problemas ambientales y a fin de cuentas no se emiten para la solución de este tipo de problemas.

Lo ideal en el marco del libre comercio sería la igualación de las normas ambientales entre los miembros, buscando el mínimo común denominador si es que no se tiene la capacidad (por el tipo de industrias que proliferan en alguno de los miembros) para poder igualar al máximo estándar la norma ambiental ⁸¹.

2.3.5. Normas de Calidad

Las normas de calidad se aplican para garantizar que los estándares de calidad exigidos por los países importadores a los productos de importación, sean iguales a los establecidos a los bienes producidos en el interior de los mismos.

Por ejemplo, las normas de calidad para frutos y legumbres se refieren al grado, tamaño y madurez del producto; y por lo regular este tipo de

⁸¹ *Ibidem* p. 9

⁸¹ En ocasiones se llegó a tener la idea de que los bajos controles ambientales en México y sus respectivos costos representarían una ventaja desleal de las empresas mexicanas sobre las canadienses o norteamericanas cuyas normas representan mayores inversiones.

productos tienen que ser inspeccionados o certificados antes de ser embarcados.

La importancia de las normas de calidad a nivel mundial a ido en aumento, y aun cuando cada mercado establece sus propias normas para productos específicos, la mayoría, especialmente los desarrollados, han adoptado normas estandarizadas. La más conocida es la ISO 9000⁸⁵.

Dentro de las normas ISO se certifica generalmente el proceso productivo de la empresa. La clasificación numérica se refiere a un proceso productivo en específico, o aspectos contractuales entre los comerciantes, incluyendo a los proveedores de insumos.

2.3.6. Regulaciones de etiquetado

Las regulaciones de etiquetado son los requerimientos que deben cumplir los fabricantes, exportadores y distribuidores de un bien, principalmente cuando su fin último es el consumidor al menudeo.

La etiqueta cumple con la función de información al consumidor sobre la marca, el país de origen, las instrucciones de uso, el contenido nutricional y/o los ingredientes con los que fue elaborado el producto.

Los requisitos que deben incluirse en la etiqueta varían de acuerdo al tipo de producto y requerimientos del mercado de destino.

2.3.7. Normas de envasado y embalaje

Se refieren a aquellas normas que estipulan y reglamentan la manera en que se debe o no se deben embalar (empacar) los productos para su correcto manejo.

"Por embalaje se entiende el contenedor utilizado para la distribución de mercancías"⁸⁶.

⁸⁵ Los órganos de normalización reconocidos internacionalmente son, entre otros, la Comisión del Codex Alimentarius (CAC), la Oficina Internacional de Epizootias (OIE), la Federación Internacional de Lechería y la Organización Internacional de Normalización (ISO)

⁸⁶ CELORIO Blasco, Carlos. "Diseño del embalaje para exportación. Introducción". Bancomext. Instituto Mexicano del Envase. México 1993. pp. 55

Son diversas las funciones y ventajas del envase y empaque, la principal es la de contener, conservar y proteger su contenido así como conservar la integridad física del mismo (cantidad, consistencia, color, apariencia, etc.).

El embalaje (contenedor de expedición) unifica colectivamente a envases menores, facilita la clasificación, el procesamiento, el manejo, la transportación, la carga y descarga, el almacenamiento y la estiba, asimismo protege al producto contra polvo, sol, agua y humedad.

Hay tres tipos de envasado:

1. **Envase primario:** es el recipiente cuya función es la de contener al producto, teniendo contacto directo con él. El contenedor no deberá alterar de forma alguna al producto.
2. **Envase secundario:** es el contenedor que guarda uno o varios envases primarios. Si es unitario una de sus funciones es la de proteger e identificar al envase primario; si es colectivo la función será contener diversos envases primarios.
3. **Envase terciario:** contiene uno o varios envases primarios y secundarios para protegerlos y unificarlos durante la distribución del producto.

2.3.8. *Dumping*

Dentro del marco de la liberalización comercial, el *dumping* se ha convertido en uno de los instrumentos de protección más utilizados.

"El *dumping*, vocablo inglés que significa dirimir, echar abajo, implica deprimir el mercado, el precio. Se entiende conforme al artículo VI del GATT, Parte I, Artículo 1º, Punto 1, entre otros"⁸⁷.

El *dumping* es la venta de un bien exportado en un mercado a menor costo que el normal o el justo, por ello, la mayoría de los países lo consideran una acción depredadora y desleal del comercio internacional.

En la mayoría de los casos, los marcos referenciales regulatorios del *dumping* (por lo tanto las acciones en contra de él -*antidumping*-), son

⁸⁷ ALVARADO Lara, Gerardo "Políticas de competencia y *dumping*" en *Prontuario de Actualización Fiscal No. 119, 2ª quincena septiembre 1994, Año VII México DF p. 53*

tan ambiguos como complejos, dando lugar a que con frecuencia los legisladores apliquen su criterio de manera discrecional.

El *dumping* es dañino en términos de volumen o de costos, no en relación al comercio en general. Por ello es importante tener identificados los sectores productivos estratégicos procurando establecer alternativas de políticas comerciales que promuevan -no que las protejan-, sin tener que recurrir al método del *antidumping*. A fin de cuentas, la apertura de mercados puede ser un medio para lograr un mayor grado de competitividad de los productos nacionales frente a los extranjeros, mejorando la calidad y la productividad ofreciendo mejores precios.

"La política global actual nos da el reto de definir el *dumping* e identificar sus efectos, lo cual no es fácil. De ahí que el establecimiento de decisiones sobre aplicabilidad de medidas *antidumping* deban descansar en la revisión de valores sociales, económicos y jurídicos, debiendo decidir entre proteger: los empleos internos, el retorno de inversiones de empresas locales, el retorno de inversiones locales en el exterior, la competencia leal y accesible para los consumidores locales, la base propia de empresa, entre otros" **.

2.3.9. Impuestos Compensatorios

Los impuestos compensatorios o cuotas compensatorias son aquellas medidas que se adoptan como resultado de la práctica de algún tipo de comercio desleal, es decir, cuando no se cumplen los requisitos de un mercado para el ingreso de las mercancías importadas o cuando se necesita encarecer el producto importado para que no presente competencia desleal frente a similares nacionales.

Los impuestos compensatorios pueden ser aplicados de forma provisional o definitiva, aplicándose independientemente del arancel que corresponda al bien en cuestión.

Generalmente, éstos se aplican cuando existe un margen de *dumping* o algún tipo de subvención al producto importado, el monto debe ser suficiente para las importaciones en condiciones desleales, es decir, no podrá ser superior al margen de *dumping* o subvención establecidos.

** Ibidem p. 54

2.3.10. Permisos de importación o exportación

Los permisos o licencias de importación o exportación son medidas de carácter formal que cada país aplica y cuyo objetivo principal es limitar las importaciones y/o exportaciones. Según la definición de la UNCTAD encontramos diferentes tipos de licencias. Entre las más importantes están:

1. La licencia automática es la aprobación sin reservas de las solicitudes de importación.
2. Las licencias no automáticas se exigen como condición previa para la importación de un producto y se concede de manera discrecional o bajo ciertas condiciones.
3. La licencia reservada a determinados compradores que permite importar algunos bienes reservados a ciertas categorías de importadores tales como fabricantes, empresas de servicios, organismos de la administración pública, etc. y restringe el consumo directo sin privar a la industria transformadora del suministro de insumos necesarios.
4. La licencia que se expide para compra de productos nacionales es una condición para que se compre una parte proporcional de productos nacionales similares a los importados.
5. Existen algunas licencias en las cuales se requiere de un cierto porcentaje de contenido nacional, y se concede con la condición de que el producto incluya un porcentaje determinado de insumos nacionales. En este caso en el ALC y TLCAN se establecieron las reglas de origen.
6. La licencia vinculada al uso de divisas no oficiales, concedida cuando éstas no son requeridas. Esta categoría incluye las importaciones llevadas a cabo dentro de proyectos de asistencia técnica y a las financiadas por otras fuentes de divisas exteriores, así como las que paga el importador con sus propias divisas.
7. La licencia combinada con o sustituida por una autorización especial para importar es expedida además o en lugar de la que otorga el

principal órgano competente, exigiendo una autorización especial o una inscripción en un registro para importar expedida por el encargado de coordinar un determinado sector de la economía nacional (por ejemplo en México sería el Padrón de Importadores).

8. Hay licencias para conseguir una autorización previa para productos sensibles, las cuales están sujetas a inscripción en un registro o provisión de información u otros procedimientos de admisión como condición para importar productos sometidos a reglamentos de sanidad o de seguridad a normas técnicas o a disposiciones de tratados internacionales para la protección del medio ambiente o de la fauna y flora silvestres.

2.3.11 Contingentes (Cuotas)

Los contingentes, comúnmente llamados cuotas, son las restricciones a las importaciones de un determinado producto mediante el establecimiento de una cantidad o un valor máximos para el producto cuya importación se autoriza.

El contingente global es aquel impuesto a un bien, que se fija bajo criterios de cantidad o valor total. Este puede no estar repartido previamente, por lo que dicho bien podrá importarse de cualquier país. Puede ser distribuido entre los distintos importadores por el orden de la recepción de solicitud de importación.

Pueden establecerse contingentes de importación de acuerdo a un porcentaje del valor de los productos exportados o aquel que se determina por el porcentaje del valor de los productos comprados en el mercado interior similares a los bienes importados.

Existen contingentes que se establecen con el fin de proteger la salud humana, así como el medio ambiente, la fauna y la flora.

Los contingentes son establecidos para limitar el volumen de las importaciones de un bien a un mercado y los bienes que ingresen bajo éstas, están sujetos a un arancel relativamente bajo. Si la mercancía importada rebasa los límites del contingente establecido, entonces el volumen de importaciones que la rebasen ingresarán con un porcentaje de arancel mayor que si ingresarán dentro de dicha cuota.

Cualquier bien o producto que pretenda ingresar a un mercado deberá cumplir con algún tipo de barrera, o no podrán tener acceso del todo al mercado deseado, de aquí que podamos observar que están destinadas a proteger un sector determinado y en muchos de los casos a restringir el intercambio de bienes.

Sin embargo, a continuación se definirá un instrumento del comercio administrado que se ha calificado como barrera no arancelaria y que es el elemento principal de una zona de libre comercio, que garantiza o define el origen de un bien.

2.4. Reglas de origen

Los procesos productivos se han diversificado de tal forma que se ha complicado la determinación del origen de un producto final, por lo que las normas o reglas de origen fueron implementadas en un principio para delimitar e identificar la procedencia geográfica de un bien.

Dentro de las negociaciones del GATT no se siguió un patrón armónico por escrito que permitiera la elaboración metódica de las reglas, por lo que no tuvieron la importancia que empiezan a cobrar hoy en día con el auge de las zonas libres comerciales.

En este Acuerdo se determinó que las reglas no debían convertirse en un obstáculo al comercio por lo que se dio preferencia a las reglas que fueran fáciles de entender y de cumplir, pero sobre todo que no fueran retroactivas. Están sujetas a revisiones administrativas periódicas para observar el cumplimiento de sus objetivos y a un programa trienal de armonización.

El texto de la OMC (ver anexo 3) determina que por normas de origen debemos entender toda ley, reglamento y decisiones administrativas de aplicación general por un Miembro que desea determinar el país de origen de los productos, siempre y cuando tales normas no se relacionen con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación de párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

En este párrafo se refieren a las normas usadas como instrumentos de política comercial no preferenciales, es decir para determinar: el trato de nación más favorecida (si accede o no un producto por la determinación de su origen), derechos *antidumping* y compensatorios derivados de los primeros, medias de salvaguarda y en lo referente a las marcas de origen, así como de cualquier restricción cuantitativa o contingente arancelario discriminatorio, comprendiendo las que se utilizan para las compras del sector público y estadísticas comerciales (para efectos de definición de la producción nacional por ejemplo).

Hoy en día, en el marco de los acuerdos comerciales, las entendemos como los instrumentos que sirven a su vez para garantizar los beneficios de la zona de libre comercio única y exclusivamente a los miembros de la misma, contradiciendo así la función determinada por la OMC (Parte I, Art. 1 del Acuerdo sobre Normas de Origen, -ver anexo 2).

De ahí que éstas son inherentes y se emplean en convenios preferenciales entre dos o más naciones las cuales permitirán que una vez determinado el origen, se procedan a otorgar o no las ventajas derivadas del mismo.

El objetivo principal de las reglas de origen -por lo menos en el marco del TLCAN- es determinar mediante una método específico el origen de un producto para ver si éste puede tener acceso o no a las preferencias negociadas.

Por lo tanto, mientras más claras sean, menor será la incertidumbre del origen de los productos que cruzan fronteras y, dependiendo del método por el cual se defina el origen, estarán las condiciones que determinarán los flujos comerciales entre los miembros de acuerdo a la facilidad o dificultad para el cumplimiento de las mismas.

El origen puede definirse a través de un proceso (de transformación por ejemplo) o por medio de un requisito de contenido de bienes originarios.

En el caso de la definición por medio del proceso es necesario que se tengan perfectamente bien identificados los bienes, los sectores productivos y las industrias que intervienen en la fabricación de un

producto, de tal manera que pueda identificarse aquél punto donde el proceso es muy débil o muy fuerte para enfrentarse a una competencia de insumos similares importados para así poder determinar el grado de complejidad que deberá exigirse.

Sin embargo, este método requiere de una continua revisión debido a los cambios científico-tecnológicos que pudieran afectar en beneficio o perjuicio de un proceso productivo, ya que derivado de lo anterior, un proceso que fue una vez rentable y competitivo podría dejar de serlo debido a avances tecnológicos en otro punto del proceso.

La determinación del origen por contenido se lleva a cabo mediante un proceso de valoración que indica un valor agregado regional a incluir en el producto y que en general es expresado en porcentajes, o bien mediante la transformación substancial de un bien más comúnmente denominado salto arancelario.

De lo anterior podemos derivar que existen los siguientes criterios bajo los cuales se determina el origen de un producto:

1. origen neto de un país
2. transformación substancial o salto arancelario
3. contenido regional definido por dos criterios básicos: el costo neto o valor de transacción, que determinan un proceso productivo específico y, por último,
4. criterio de mínimos, que para definir el origen señala un uso no mayor al 7% de insumos importados.

Para tener acceso a un mercado, y una vez habiendo definido el origen de un bien, se determinará entonces si tiene o no beneficios negociados y qué normas deberá cumplir.

Criterios de origen utilizados en:

Japón	Europa oriental	ALADI	U.E.	Noruega, Suecia, Austria, Finlandia	Nueva Zelanda Australia
Salto arancelario Acumulación Criterios específicos en algunas partidas	Valor de insumos importados no mayor a 50% del precio FOB en puerto de exportación.	Valor de insumos importados no mayor a 50% del precio FOB en puerto de exportación. Acumulación Criterios específicos por país	Salto arancelario Criterios específicos por país	Salto arancelario Acumulación Criterios específicos en algunas partidas	Valor de insumos importados no mayor a 50% del precio Exworks en puerto de exportación

Los niveles de proteccionismo y neoproteccionismo varían de acuerdo a las características del mercado y necesidades del mismo y lo anterior son algunas prácticas neoproteccionistas de las más empleadas que junto con las barreras no arancelarias estructuran los "filtros" de el intercambio comercial internacional.

3. ACCESO AL MERCADO DE AMÉRICA DEL NORTE

3.1. Proteccionismo en América del Norte

Se ha podido observar a través del tiempo "la continua corriente de proteccionismo retórico que existe en Washington, especialmente en el Congreso de Estados Unidos, en donde, con altas y bajas, siempre ha existido ese sentimiento proteccionista que aparentemente es una parte permanente del panorama de Washington a la luz de los continuos déficits de Estados Unidos"⁸¹.

La política proteccionista norteamericana siempre ha provocado conflictos en diversas ramas, tales como la agropecuaria, siderúrgica y pesquera tanto hacia países desarrollados como en vías de desarrollo.

Canadá (al igual que México) depende en gran medida del comercio que tiene con su vecino del sur, estando por lo tanto cada vez más vulnerable a las presiones proteccionistas implantadas por éste.

Las tarifas aduaneras norteamericanas hacia los productos de México no son muy altas, por lo que la supuesta "liberalización" no va a beneficiar de manera notable (hasta su completa liberalización desde luego) los flujos comerciales con Estados Unidos.

México, desde que inició los cambios de política económica ha procurado mantener bajos índices de protección al comercio. Como punto principal, a partir de 1987 fijó un arancel tope de 20% (con algunas excepciones) y un alto porcentaje de las importaciones totales aplican un arancel de entre 0 y 10%.

La eliminación de aranceles a productos norteamericanos y canadienses provocaría una competencia fuerte para productos similares mexicanos, aunque por otra parte ocasionaría también que nuestro mercado se volviera atractivo a las empresas norteamericanas y canadienses por los altos márgenes de ganancia debido al bajo costo de la mano de obra y a los aranceles tan bajos.

⁸¹ BENNETT, Timothy. "Lecciones para México del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos" en VEGA Cánovas, Gustavo. Op. Cit. pp. 280

A partir de 1982 se procuró disminuir el empleo de los permisos de importación como instrumento de protección; hoy en día éstos son relevantes únicamente en los sectores agrícola y agroindustrial básico, así como en el automotriz.

Entre 1985 y 1988 se eliminó el sistema de precios oficiales para las importaciones y exportaciones, se sustituyeron las restricciones cuantitativas por aranceles y, por lo tanto, se redujeron los niveles de protección de una media arancelaria de "23.5% en junio de 1985 a algo menos del 10% en 1989"⁴⁰. Se redujo el número de capítulos arancelarios, contribuyendo de esta forma a la disminución de la dispersión en los niveles proteccionistas sectoriales.

La firma de los tratados para la conformación de la zona de libre comercio en América del Norte garantizó de una u otra forma un comercio más seguro en cuanto a la existencia de negociaciones específicas en materia de reducciones arancelarias para los miembros.

Dentro del ALC, las barreras arancelarias establecidas se eliminarán en un proceso gradual, dentro de una serie de nueve etapas anuales iguales (Artículo 401).

La desgravación en algunos casos dependió directamente de los sectores industriales de ambos países; es decir, de acuerdo a la industria de la que se tratara acordaron reducir los aranceles en etapas de cinco años y otros en eliminarlas completamente a partir del 1º de enero de 1989 al momento de entrar en vigor el Acuerdo.

El TLCAN establece la eliminación progresiva de los gravámenes arancelarios sobre los bienes que sean considerados como originarios de la región, de acuerdo a lo que se establezcan en las reglas de origen.

La mayoría de los productos tendrán acceso a una desgravación inmediata⁴¹, otros serán sujetos a una desgravación gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

⁴⁰ VEGA Cánovas, Gustavo. Op. Cit. pp. 16

⁴¹ Los productos retirados del SGP en 1992, recibirán trato libre de arancel a la entrada en vigor del TLCAN.

Para los periodos de desgravación se consideró la necesidad de sustitución de los insumos de un bien fuera de la región por insumos de la región. Además, los establecidos para México fueron más amplios que los acordados para Estados Unidos y Canadá debido a los costos que implica la apertura de los mercados, punto en el cual México debía ser mucho más cauteloso.

Los productos que se consideren del o los sectores sensibles serán sujetos a una desgravación de quince etapas anuales aproximadamente, siendo éste el periodo más extenso para la liberación comercial⁴².

Los códigos de desgravación quedaron de acuerdo al siguiente cuadro:

CODIGO	PERIODO	LIBRE EN
A	Inmediato	1994
B	5 años	1998
B6	6 años	1999
B1	6 años	1999
B+	8 años	2001
C	10 años	2003
C10	10 años	2003
C+	15 años	2008

Las reducciones pactadas en el marco del ALC para Canadá y Estados Unidos permanecerán como se negociaron, y las reducciones arancelarias estaban en su sexto año cuando entró en vigor el TLCAN.

Según lo establecido en el texto del TLCAN, ninguna de las partes podrá incrementar aranceles aduaneros, ni adoptar nuevos sobre bienes originarios, asimismo se eliminarán los existentes progresivamente, de acuerdo a lo que se establece en los códigos de desgravación arriba mencionados⁴³. Si se llegara a pactar una aceleración de desgravación se hará previo acuerdo de las partes mediante consultas de viabilidad.

⁴² La protección efectiva de un producto depende de la velocidad a la que se desgrave, esto es, que mientras más rápido se lleve a cabo la desgravación de un producto y más lenta la de los insumos intermedios, la protección efectiva cae más rápido en los primeros años y más lento al final. KESSEL Georgina. Compiladora. Op Cit pp. 15

⁴³ Incluidos en el Anexo 302.2 del TLCAN. Ver Anexo 5 para ejemplificación de los códigos y su respectiva desgravación.

"Los aranceles-cuota facilitarán en cada país la transición de los productos sensibles a la competencia de las importaciones. A través de este esquema se establecerán cuotas de importación libres de arancel con base en los niveles promedio de comercio reciente. Estas cuotas se incrementarán, generalmente, en 3% anual. Se aplicará un arancel a las importaciones que sobrepasen dicha cantidad, el que se calculará como la razón entre el promedio reciente de los precios internos y externos. Este arancel se reducirá gradualmente hasta llegar a cero durante un periodo de 10 o 15 años, dependiendo del producto"¹¹.

Estos aranceles-cuota se podrán utilizar siempre y cuando no representen efectos comerciales restrictivos y de ser así, se hará mediante previa consulta para revisar la administración de las mismas"¹².

En cuanto a los impuestos a las exportaciones éstos fueron eliminados a menos que los bienes tengan algún impuesto en el consumo doméstico.

La tasa vigente al 1º de julio de 1991 fue la que se tomó en cuenta como arancel base para las posteriores desgravaciones, incluyendo las del Arancel General Preferencial (GPT o AGP) canadiense y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) norteamericano.

El GPT comprende 5,603 fracciones, las cuales resultan ser un 66% de las importaciones de Canadá provenientes de México. Esto, como consecuencia dentro del TLCAN será que 2,199 fracciones tendrán una desgravación inmediata y 3,404 fracciones arancelarias tendrán una reducción inicial "¹³.

El SGP comprende 4,203 fracciones, representando un 38.7% del total de las importaciones que provienen de México, lo que provoca la eliminación inmediata del arancel a todos los productos cubiertos dentro de éste"¹⁴.

¹¹ NOVELLO U, Federico y FLORES S. José. "Los escenarios inciertos en el Tratado Trilateral de Libre Comercio". Op Cit. pp. 72

¹² SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial. Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa. México 1994 pp. 18

¹³ DIRECCIÓN DE ASESORIA. Bancomext. "Guía Práctica sobre acceso preferencial a mercados específicos" México, Oct. 1995.

¹⁴ Ibidem.

Balance global (porcentaje del número de fracciones)				
	Desgravación inmediata	Desgravación plazo medio	Desgravación plazo largo	Desgravación plazo extra largo
MEX A EUA	49.90%	20.90%	28.90%	0.20%
MEX A CANADÁ	48.70%	20.70%	30%	0.50%
EUA A CANADÁ	74.80%	11.90%	12.10%	1.30%
CANADÁ A MEX	56.40%	26.80%	16.10%	0.70%

Balance Global (porcentaje del valor de importaciones no petroleras)

	Desgravación inmediata	Desgravación plazo medio	Desgravación plazo largo	Desgravación plazo extra largo
MEX A EUA	41.40%	19.30%	37.70%	1.50%
MEX A CANADÁ	41.00%	18.60%	39%	1.90%
EUA A MÉXICO	79.90%	12.50%	6.30%	1.30%
CANADÁ A MEX	78.30%	8.50%	13.20%	0.70%

Fuente: Guía práctica sobre acceso preferencial a mercados específicos. Bancomext

3.2. Neoproteccionismo en América del Norte.

Toda barrera no arancelaria se rige por lo negociado dentro del seno del GATT según el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio que "permite a todo país adoptar las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones o para proteger la salud y la vida de las personas, de la fauna y de la flora; proteger el ambiente y prevenir prácticas que puedan inducir a error a los consumidores, a condición de que no se apliquen en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones o una restricción encubierta del comercio internacional"¹⁰⁴ y que posteriormente fue ratificado en el marco de la OMC.

Con el ALC se demostró que aun cuando se trataron de eliminar las barreras arancelarias, surgieron al mismo tiempo las no arancelarias que limitaban el comercio a pesar de intentar cumplir (en la letra) con los principios (algunos) negociados en el seno del GATT.

Entre los principios a cumplir dentro del TLCAN está el que se refiere al trato nacional estipulado en el Artículo 301 del mismo, que a su vez nos remite al Acuerdo del GATT donde se define que los productos

¹⁰⁴ WITKER, Jorge. "Códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México". UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie I. Estudios de Derecho Económico, num 18. México 1988 pp. 109-110

importados recibirán un trato no menos favorable que el que se le da a los productos similares de origen nacional.

En el TLCAN se establece la eliminación de los permisos de importación y exportación para la mayoría de los productos. Los energéticos, petroquímicos básicos, automotrices, textiles y agropecuarios mantendrán un sistema de licencias. México podrá mantener dichos permisos en los sectores antes mencionados, además de algunos productos manufacturados, incluyendo computadoras y drives.

Se prohibió el uso de precios oficiales para la exportación o importación de mercancías.

México se comprometió a la eliminación del DTA (derecho de trámite aduanero -8 al millar) hacia el 30 de junio de 1999. Estados Unidos y Canadá conservan lo negociado y establecido en el ALC (eliminado en 1994).

Se acordó que hacia el año 2001 México eliminaría la devolución de impuestos (*draw back*) de importación, ya que esto puede llegar a representar una "competencia desleal" para los productos de los miembros de la región fuera de México.

Se estableció un comité para la revisión de normas técnicas y la obligación de dar aviso a las otras partes con 60 días de anticipación a la entrada en vigencia de nuevos estándares o modificaciones a los ya existentes.

Todavía destacan las restricciones no arancelarias a productos agropecuarios mexicanos en Estados Unidos. Las normas fitosanitarias siguen siendo sumamente severas y han constituido un motivo de inestabilidad, represión y trato discriminatorio para el productor nacional de dicho sector.

En el ALC existe un detallado programa de consulta que se incluyó en un Anexo del Artículo 708, donde se establece el marco contractual bajo el cual podrán actuar las autoridades agrícolas para eliminar diferencias en los reglamentos de higiene. Este programa podría ampliarse para incluir a México.

Dentro del TLCAN se procura evitar que estas regulaciones representen un obstáculo al comercio de los bienes a los que se aplican, por lo tanto alienta a los tres países a emplear las normas establecidas a nivel internacional, permitiendo que cada quien establezca alguna reglamentación más estricta siempre y cuando su fundamentación venga de estrictos resultados científicos.

"El TLCAN confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país puede alcanzar tal nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que: se fundamenten en principios científicos y en una evaluación de riesgo; se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país; y no se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio"".

Se acordó la promoción equivalente de las medidas sanitarias y fitosanitarias sin reducir el nivel de protección de la vida o salud. Cada país aceptará la normatividad de los otros siempre y cuando se demuestre la función de la misma.

Se incluyeron reglas para acondicionar los estatutos de las normas a regiones específicas, principalmente las relativas a las zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.

Un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias será el encargado de mejorar la seguridad de los alimentos y condiciones sanitarias, promoviendo la armonización y equivalencia, facilitando la cooperación y consultas técnicas y procurando mediar las controversias que surjan de todo ello.

Los miembros del TLCAN deberán prestar asistencia técnica en cuanto a la materia de medidas sanitarias y fitosanitarias a nivel directo o por medio de organizaciones de normalización internacionales o regionales.

Para garantizar el cumplimiento de las normas, se establecen reglas que permiten la operación continua de los procedimientos internos de

⁷⁹ NOVELO U., Federico y FLORES S. José. Op Cit. pp 77

control, inspección y aprobación, apegados siempre a la cláusula de **Trato Nacional**, otorgando transparencia a los procedimientos.

Se establecieron preceptos para la evaluación del riesgo, probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades. Estos se fundamentan en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud, así como a las especies animal o vegetal, tomando en cuenta técnicas de evaluación de riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o regionales.

Un país concederá un periodo de tiempo para que los bienes de otro país puedan cumplir gradualmente con las medidas impuestas, siempre y cuando el periodo sea compatible con el nivel de protección sanitario o fitosanitario establecido por el país importador⁽⁹⁾.

Para poder llevar a cabo modificaciones o adopciones de nuevas medidas, se debe notificar a los miembros cuáles son los bienes afectados, así como los objetivos y motivos de la medida, publicando a la brevedad posible los lineamientos adoptados y cada miembro deberá establecer centros de consulta e información que proporcionen el contenido de las anteriores y las recientemente adoptadas.

En cuanto a las regulaciones en materia de ecología, existen tres hipótesis principales en cuanto al impacto negativo de las variables ambientales como consecuencia del establecimiento del TLCAN:

- 1.- "Debido a la diferencia en costos de control de contaminantes, las empresas 'sucias' de Canadá y Estados Unidos se establecerán en México, convirtiéndolo en un 'paraíso de contaminadores' (pollution heaven);
- 2.- las diferencias en costos de control ambiental entre países constituyen una ventaja desleal, por igualarse las normas ambientales;
- y
- 3.- en Estados Unidos y Canadá algunos grupos han expresado su preocupación de que las normas ambientales de esos países se modificarán a la baja"⁽¹⁰⁾ buscando el mínimo común denominador.

El TLCAN no es causa o efecto de la contaminación en nuestro país y en este sentido "usar la política comercial para resolver problemas

⁽⁹⁾ Ibidem, pp 79

⁽¹⁰⁾ Ibidem, pp 5 a 6

ambientales, ocasiona con frecuencia pérdidas en el ingreso nacional (como se mide tradicionalmente) y no garantiza la solución (incluso puede agravar) los problemas ambientales"¹⁰² .

En materia de *dumping*, la amenaza de daño en México¹⁰³ se estipula en caso de que "algún individuo o país produzca mercancía idéntica o similar a la que se está importando o contemplando importar bajo condiciones de *dumping*... y que las importaciones representen por lo menos un 25% de la producción nacional de dicha mercancía, en conjunto o en sí misma"¹⁰⁴.

La petición deberá ser presentada ante la SECOFI por un productor o una asociación de productores representando el 25% de la producción nacional del bien en cuestión.

El margen del *dumping* se determina en base a los reglamentos del GATT y se obtienen calculando la diferencia entre el valor normal (precio de venta del país de origen) de las mercancía y el precio de venta en México¹⁰⁵ .

Cuando no es posible la comparación de precios utilizando el criterio arriba mencionado, entonces se emplea el precio de venta más alto en terceros países y si aún no fuera comparable, se hará bajo un precio reajustado ¹⁰⁶.

En Estados Unidos, el primer instrumento legal que existió reglamentando la existencia de *dumping* fue la Ley Antidumping de

¹⁰² *ibidem* pp. 20

¹⁰³ La ley no contemplaba el término de "amenaza o determinación de daño" sino hasta 1988 cuando entro en vigor el Código Antidumping. "El daño es la pérdida o deterioro del patrimonio, es detrimento o perjuicio sufrido, o que pueden sufrir uno o mas productores nacionales, como un resultado directo e inmediato de las actividades de dumping." ANDERE, Eduardo. "Antidumping: ¿Es un instrumento justo para deshacerse de una practica desleal?" en Conferencia: Apertura en las Americas, mas alla del libre comercio. Mayo 1992, Mexico D.F. pp. 22

¹⁰⁴ ANDERE, Eduardo. "Antidumping, ¿Es un instrumento justo para deshacerse de una práctica desleal?" en Apertura en las Americas mas alla del libre comercio. Conferencia patrocinada por el Cato Institute y el Centro de Investigaciones sobre la Libre Empresa (CISLE) en cooperacion con el Instituto Cultural Ludwig von Mises. Mayo 20, 1992. pp. 20

¹⁰⁵ El valor normal se considera como el precio comparable en el curso de operaciones comerciales normales, involucrando al bien idéntico o similar, destinado al consumo en el país de origen

¹⁰⁶ Este se calcula sumando el costo de producción de la mercancía en el país de origen, los gastos de la venta, transporte y un margen de ganancia razonable

1921, incorporando así un amplio concepto de daño a la industria nacional.

La Comisión de Comercio Internacional es la encargada de determinar si existe daño o amenaza de éste. El Departamento de Comercio es el encargado de iniciar la investigación e informar de ello a la Comisión. Para ello, se requiere que una mayoría aritmética (50% aproximadamente) de los productores nacionales de un bien sufran daño alguno.

De lo anterior se determina entonces que el *dumping* resulta de la diferencia existente entre el valor normal¹⁰⁷ menos el precio de exportación y se calcula de dos formas:

- 1.- Por el precio de venta en el mercado nacional, que proporciona el valor que se comparará con el precio de venta de exportación a Estados Unidos; y
- 2.- por medio del precio de venta en terceros países obtenido cuando se examina el precio de exportación a terceros países si existen pocas o ninguna venta en el mercado nacional.

Sin embargo y no obstante los ejemplos de neoproteccionismo en América del Norte, el distintivo de las negociaciones del TLCAN y su carácter "revolucionario" en materia de regulación del mercado es el establecimiento de las reglas de origen.

3.2.1. Las reglas de origen en América del Norte.

De acuerdo a las definiciones descritas en el capítulo anterior, América del Norte contribuyó con un sistema elaborado y escrito de reglas de origen, las cuales deben aplicarse a los bienes que ingresarán al mercado para determinar si tienen o no acceso preferencial.

Estas reglas tienden a incrementar la protección y el costo de las actividades regionales. La producción de un bien puede verse afectada ya que por cumplir con las reglas correspondientes, en ocasiones tendrán que sustituir un insumo extrarregional más barato por uno regional de mayor costo. De ello que son el ejemplo más contundente

¹⁰⁷ Precio más bajo posible al que se debe vender un bien en Estados Unidos. Este criterio es utilizado principalmente cuando se trata de materias primas

del neoproteccionismo debido al carácter restrictivo a los bienes exclusivos de la región.

Lo anterior se manifiesta en el TLCAN a pesar de lo que se determina en las negociaciones de la OMC, dentro del Acuerdo sobre Reglas de Origen (ver anexo 4), donde dice que se deben aplicar para determinar el país de origen de un bien y no para fines preferenciales.

Los negociadores del TLCAN adoptaron las formas de las reglas de origen establecidas en el ALC, basándose en que los productos debían ser lo suficientemente transformados para que sufrieran un cambio en la clasificación arancelaria. Se adoptaron regulaciones específicas que incrementan el porcentaje de contenido de bienes de la región a los sectores de mayor sensibilidad como el textil y el automotriz.

De acuerdo al Artículo 301 del ALC y su anexo, los productos de la región calificarían para obtener el libre acceso si:

- a) dichos productos eran fabricados en su totalidad en cualquiera de las dos naciones miembros del Acuerdo;
- b) si se importaban de terceros países siempre y cuando fueran procesados de manera que resultaran en un cambio en la posición arancelaria (material transformation rule); y
- c) que tuvieran por lo menos un cincuenta por ciento del costo neto producido en la región (*50-percent-of-direct-cost rule*)¹⁰⁸.

Se estableció de acuerdo a la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) que aquel producto que no cumpliera con las reglas de origen pactadas, quedaría sujeto al menor arancel posible¹⁰⁹.

Para el establecimiento de las reglas de origen en el TLCAN se adoptaron los criterios de salto arancelario y el método de contenido regional básicamente.

Un bien calificará para las preferencias negociadas siempre y cuando cumpla con las reglas de origen establecidas en el Anexo 401.

¹⁰⁸ LIPSEY, Richard y YORK, Robert. "Evaluating the free trade deal" C.D. Howe Institute, Canadá 1988 pp. 3-44

¹⁰⁹ Exceptuando a los bienes fabricados en industrias off-shore donde se permitiría la exportación libre de arancel siempre y cuando cubrieran una cuota establecida, y en caso de rebasarla ingresarían con el menor arance, de acuerdo al principio NMF. Estas mercancías califican para Draw Back (devolución de impuestos).

De acuerdo a la legislación en México, toda regla de origen deberá ser sometida previamente a la opinión de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) y publicarse posteriormente para su validación en el Diario Oficial de la Federación (Artículo 10, Ley de Comercio Exterior).

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando:

- a) se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte (origen neto de un país);
- b) cuando contengan materiales que no provengan de la zona, siempre y cuando sean transformados en cualquier país socio, esta transformación deberá ser suficiente para que modifique la clasificación arancelaria (salto arancelario);
- c) en caso de ser un producto ensamblado, deberá contener un porcentaje promedio entre 50 y 60% (dependiendo del producto) de bienes de la región (contenido regional).

El TLCAN contiene una disposición parecida a la existente en el ALC que permite considerar a un bien originario cuando ya que se encuentre terminado, se designe en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional siempre y cuando los bienes no originarios no rebasen e 7% (cláusula de mínimos)¹¹⁰.

En el caso de que un producto sea fabricado por diversos productores, éste se considerará como originario de acuerdo al Artículo 404 (Acumulación) siempre y cuando:

- a) todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien sufran el correspondiente cambio de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, y el bien cumpla todo requisito de valor de contenido regional correspondiente, enteramente en territorio de una o más de las Partes; y
- b) el bien satisfaga los demás requisitos correspondientes¹¹¹.

¹¹⁰ Artículo 405 De minimis.- Un bien se considera originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecida en el anexo 401 no excede de 7% del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L+AB (libre a bordo, mejor conocido como FOB).

¹¹¹ SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Op Cit pp 182

Por todo lo anterior, un bien es considerado como originario siempre y cuando:

- a) el bien se obtenga en su totalidad o haya sido producido enteramente en territorio de una o más de las Partes (Artículo 401);
- b) Cada uno de los materiales no originarios utilizados en la fabricación de un producto sufra el salto arancelario (dispuestos en el Anexo 401), como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o que el bien cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un salto arancelario, y el bien cumpla con los demás requisitos;
- c) el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o
- d) excepto para bienes comprendidos en los Capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien, considerado como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación pero cumpla con la cláusula de minimis.

Cuando un producto contenga bienes que no son originarios de la región, el valor del contenido regional se calculará con uno de dos procedimientos, según lo que especifique la regla de origen.

El primero es el valor de transacción (*invoice-value*), que significa el precio efectivamente pagado o pagadero por un bien o material relacionado con una transacción del productor de ese bien, salvo para la aplicación del Artículo 403 (1) ó (2) (a), ajustado de acuerdo con los principios de los párrafos 1, 2 y 4 del Artículo 8 del Código de Valoración Aduanera, sin considerar si el bien o el material se vende para exportación. Este método proporciona mayor grado de protección en contra del uso de insumos de terceros países y se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

Donde:

VCR = valor de contenido regional expresado como porcentaje.

VT = valor de transacción del bien, ajustado sobre la base LAB (Libre a bordo).

VMN = valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Se establece que de acuerdo a este método y si el producto tiene un contenido regional mayor del 60% (con excepciones), entonces cumple con la regla de origen.

El segundo es el valor de costo neto (direct-cost) y significa el costo que pueda ser asignado razonablemente al bien utilizando uno de los métodos establecidos en el Artículo 402 (8), es decir, se consideran todos los costos menos los de la promoción de ventas, comercialización y de servicios posterior a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos no admisibles por interés que estén incluidos en el costo total. Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

Donde:

VCR = valor de contenido regional expresado en porcentaje.

CN = costo neto del bien.

VMN = valor de los materiales no originarios utilizados por el productor del bien.

De acuerdo a este método y si el producto cumple con un contenido regional mayor del 50 %, el producto (salvo algunas excepciones) cumple con la regla de origen.

Por último, el criterio de *mínimis* no es muy empleado en el marco del TLCAN debido a que las reglas de origen que existen son muy específicas y precisas dejando muy poco a la posibilidad de aplicación del mismo, sin embargo establece algunas fracciones a las cuales no podrá ser aplicado (Anexo 401 ei)).

Al cumplir con la regla de origen, los productos acceden al mercado de destino bajo el principio de *Trato Nacional*, éste proporciona trato no

menos favorable a los bienes importados y a las inversiones de las Partes, es decir, son considerados como si fueran nacionales.

Para la identificación de la o las reglas de origen correspondientes a un bien determinado, se deberá tomar como punto de referencia la fracción arancelaria del Sistema Armonizado¹¹² bajo la cual se clasifique dicho bien y, debido al hecho que el sistema es armónico normalmente hasta la subpartida, se optó por hacer las reglas para su identificación hasta dicho nivel (hay algunas que se desglosan hasta la fracción).

Para poder determinar entonces cuál es la regla correspondiente aplicable a una fracción, el TLCAN establece que será aquella que desglose y defina un bien lo más posible, esto es, a nivel fracción; por lo tanto corresponderá a la subpartida determinar el origen, si todavía no hubiese una regla aplicable, en este caso se utiliza la partida o como última opción, el capítulo.

Para los productos de las siguientes ramas, las reglas de origen son altamente restrictivas¹¹³:

- envasado de frutas y legumbres,
- aceites y grasas comestibles,
- hilado y tejido de fibras blandas,
- hilado y tejido de fibras duras,
- prendas de vestir,
- cuero y sus productos,
- farmacéutica,
- productos químicos,
- productos de minería no metalúrgicos,
- hierro y acero,
- productos metálicos estructurales,
- maquinaria y equipo no eléctrico,
- maquinaria y aparatos eléctricos,
- equipos y aparatos electrónicos y

¹¹² El Sistema Armonizado es un código numérico utilizado en la mayoría de los países que sirve para identificar un bien o producto mediante números; y justamente el nombre deriva se deriva de la identificación de un bien en cualquier país por medio de ellos. Dichos números se denominan fracción arancelaria y los dígitos indican los distintos niveles que permiten ir deduciendo las características de un bien o producto terminado. De ahí que los dos primeros dígitos identifiquen el capítulo, los siguientes dos la partida, los siguientes dos subpartida y los últimos dos la fracción arancelaria propiamente.

¹¹³ KESSEL, Georgina. Op. Cit. pp. 16

- equipo y material de transporte.

Los sectores más sensibles tanto en el comercio regional como en el internacional, son el agrícola, textil, automotriz, minero-metalúrgico, el químico y el farmacéutico. Posteriormente se expondrán algunos ejemplos de aplicación de los distintos criterios de las reglas de origen, cuyo fin principal es determinar qué productos pueden tener acceso a las preferencias arancelarias negociadas dentro del tratado.

3.2.1.1. Salto arancelario

Este es uno de los criterios más comúnmente utilizados para la determinación del origen dentro del TLCAN.

Si un miembro importa maíz de una nación no perteneciente a la zona para producir harina de maíz y posteriormente exportarla hacia el mercado de alguno de sus socios, la regla de origen que aplica será la siguiente:

10.01 a 10.08

Un cambio a la partida 10.01 a 10.08 de cualquier otro capítulo.

Ya que el maíz se importa bajo la clasificación del capítulo 10 (cereales) del Sistema Armonizado y sufre una transformación tal que al momento de la exportación al mercado de destino final entra bajo una clasificación arancelaria al capítulo 11 (Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo), por lo que tiene acceso a un trato preferencial.

Dicho trato preferencial se determinará una vez habiendo identificado y cumplido con la regla de origen de acuerdo a la clasificación arancelaria y dependiendo del destino final de la mercancía.

El tratamiento preferencial se dará de acuerdo a los códigos de desgravación negociados entre las tres naciones (Ver Anexo 5) expresados mediante una letra.

Para el mercado de Canadá

Tasa base: 20%

Código de desgravación: C

Por lo que durante 1997 tendrá que pagar un arancel de 12% sobre el valor en aduana¹¹⁴.

Para el mercado de Estados Unidos

Tasa base: 15%

Código de desgravación: B

Por lo que durante 1997 pagará un arancel de 3% sobre el valor en aduana.

Para el mercado de México

Tasa base: 10%

Código de desgravación: B1

Por lo que en 1997 pagará un arancel de 3.3% sobre el valor en aduana.

3.2.1.2. Contenido regional.

Los sectores que requieren de un mayor grado de protección aplican este criterio cuando no es suficiente el cambio en la clasificación arancelaria.

Si se importa algún producto de la rama química para la elaboración de un medicamento que contiene otros elementos nacionales, la regla de origen que aplicaría sería como sigue:

20.01 a 28.24 Un cambio a la subpartida 2801.10 a 2824.90 de cualquier otro capítulo, excepto del capítulo 39 a 38: o

Un cambio a la subpartida 2801.10 a 2824.90 de cualquier otra subpartida del capítulo 28 a 38, incluyendo otra subpartida dentro del grupo, habiendo cambios de cualquier otro capítulo, cumpliendo con un contenido regional no menor a:

- a) 60%, cuando se utilice el método de valor de transacción, o
- b) 50%, cuando se utilice el método de costo neto.

Esto quiere decir que si vamos a emplear el elemento químico importado de un país fuera de la región para la fabricación de una medicina clasificada en otro capítulo, entonces el producto final tendrá acceso a las preferencias arancelarias negociadas. Pero si dicho

¹¹⁴ El valor en aduana se considera de la suma del valor de la mercancía más gastos en los que se incurren para poner la mercancía en la aduana del mercado destino.

elemento químico importado va a combinarse con otros que caigan dentro de los capítulos mencionados en la regla de origen (28 a 38), entonces para poder tener acceso a las preferencias habría que cumplir con el contenido regional de la siguiente manera:

a) Por el método de valor de transacción, de acuerdo a la fórmula para su determinación en porcentaje:

valor de la transacción (costo total facturado del bien que se desea comercializar) = USD\$100

valor de materiales no originarios para la producción del bien que se desea comercializar = USD\$32.50. Entonces:

$$\text{Valor de contenido regional: } \frac{100 - 32.50}{100} = 67.5\%$$

b) Por el método de costo neto se determinará el valor de contenido regional de la siguiente manera:

costo neto (costo del bien a comercializar, considerando todos los gastos efectuados para poner el bien en territorio del país comprador) = USD\$150

valor de materiales no originarios = USD\$32.50

$$\text{Valor de contenido regional: } \frac{150 - 32.50}{100} = 78.33\%$$

Por ambos métodos el bien cumple con los requisitos de la regla de origen, aunque pudiera cumplirlo por medio de un método y no del otro, lo establecido por la regla da la opción al comercializador del producto de escoger bajo cuál de los dos métodos probará que su producto es o no originario.

Como ejemplo, los productos del sector automotriz deberán comprobar el valor de contenido regional mediante el método del costo neto, según el cual:

- los vehículos particulares, camiones ligeros y motores deberán contener un 56% de contenido en 1998, 62.5% en 2002;
- los demás vehículos y partes deberán cumplir con niveles del 55% y 60% durante el mismo periodo;

- los automóviles de plantas reacondicionadas, que fabriquen automóviles nuevos en clase, marca o tamaño, deberán cumplir con un contenido regional del 50% dentro de los primeros cinco años de producción; y
- los automóviles de plantas reacondicionadas que fabriquen autos nuevos en clase, marca o tamaño, deberán cumplir con un contenido regional del 50% dentro de un periodo de dos años¹¹⁵.

Y en el caso del sector textil, para conferir origen se considera el cambio en la clasificación arancelaria "siempre y cuando el bien esté tanto cortado (o tejido a forma) como cosido o de otra manera ensamblado en territorio de una o más de las Partes"¹¹⁶.

3.2.1.3. Cláusula de Minimis.

La cláusula de minimis es permitida para la declaración del origen de un producto dentro del TLCAN que esté sujeto al cumplimiento del valor de contenido regional cuando el porcentaje de los bienes no originarios no exceda de 7%.

En el caso de la cláusula de minimis, el cálculo del 7% de los bienes no originarios se hace en base al valor expresado en la factura del producto a comercializar. Si por ejemplo, mi producto final tiene un valor factura de USD\$185 y algunos de los bienes que utilicé para su fabricación costaron USD\$72, cuyo porcentaje es 38.9, rebasando el requisito de minimis, en este caso se tendrá que cumplir rigurosamente con el valor de contenido regional. Pero si el valor de los bienes no originarios fuera de USD\$10, entonces mi producto puede comprobar su origen única y exclusivamente bajo esta cláusula, sin tener que emplear los métodos de contenido regional.

3.2.2. El Certificado de Origen

Para comprobar el origen de un producto se utiliza el *Certificado de Origen* (Artículo 501).

¹¹⁵ PAUL, HASTINGS, JANOFSKY & WALKER. "North American Free Trade Agreement, Summary and Analysis". Mathew Bender, Times Mirror Book, USA 1993, pp. 13.

¹¹⁶ SECOFI. TLCAN, Texto Oficial. Anexo 401. Reglas de Origen.

Se exigirá que el exportador llene y firme un certificado de origen (en español, inglés o francés) respecto de la exportación de un bien para el cual un importador pudiera solicitar trato arancelario preferencial en el momento de introducirlo en territorio de la Parte importadora.

En caso de que el exportador no sea el productor del bien, se llenará el certificado con fundamento en el conocimiento de que el bien califica como originario, la confianza razonable en la declaración escrita del productor de que el bien califica como originario y un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor y proporcionado voluntariamente al exportador es suficiente.

El certificado de origen será aceptado por la autoridad aduanera por cuatro años a partir de la fecha de su firma. En caso de que el certificado sea llenado y firmado por el exportador o por el productor en territorio de otra Parte, éste deberá amparar una sola importación de un bien a su territorio; o varias importaciones de bienes idénticos a su territorio, a realizarse en plazos específicos que no excederán doce meses, establecidos por el exportador al productor en el certificado mediante esta constancia.

El comercializador de un bien está garantizando el origen del producto mediante el certificado, por lo que es sumamente importante que si se desea tener acceso a las preferencias negociadas dentro de un Tratado éste se presente ya no como un mero requisito de importación, sino como garantía del origen del mismo.

No se requerirá del certificado de origen (Artículo 503) si la importación no excede de 1000 USD o su equivalente en la moneda de la Parte o una cantidad mayor que ésta establezca, pero podrá exigir que la factura que acompañe tal importación contenga una declaración que certifique que el bien califica como originario; y en la importación de un bien donde se haya dispensado la presentación del certificado.

Un bien que pretenda ingresar a la región de América del Norte con preferencias arancelarias deberá cumplir con los requisitos de origen especificados en las Reglas de Origen y presentar un documento que lo acredite como originario, en este caso, el Certificado de Origen.

Para el cumplimiento de dicho origen se establecieron distintos criterios a los cuales puede apegarse el productor de dicho bien. De ahí que hoy en día las Reglas de Origen y su correcta interpretación y aplicación requieren de prestar más atención a la manera en que se estructuran y originan ya que de ellas podrá haber un incremento o una desviación de los flujos comerciales.

CONCLUSIONES

Los procesos de integración se han derivado del fenómeno de la dispersión y relocalización del capital internacional, mejor conocido como globalización, por la necesidad de optimizar y/o maximizar los rendimientos de las inversiones de dicho capital a través de regiones comerciales negociadas entre dos o más naciones bajo los lineamientos internacionales establecidos primero por el GATT y hoy por la OMC.

La figura más empleada por ser el primer paso en el complejo camino de la integración ha sido la zona de libre comercio, cuya definición se basa en las teorías integracionistas de Viner y Balasa, aunada a los lineamientos expresados para su establecimiento dentro del artículo XXIV de la OMC.

Europa ha sido un ejemplo del proceso de integración, sin que la metodología por ellos establecida sea el ejemplo a seguir por las naciones del mundo que deseen ingresar a un proceso de este tipo.

Dentro de las implicaciones de la liberación del comercio internacional, la labor de los organismos internacionales a través del tiempo ha sido tratar de eliminar cuanta barrera existe para el libre intercambio de bienes entre las naciones.

Primero el GATT y hoy la OMC han funcionado como foros para dicha tarea.

Las negociaciones de los organismos internacionales, de los cuales forman parte Canadá, Estados Unidos y México, sirven de base para la elaboración de lo negociado dentro del acuerdo, sin embargo no lo eximen de apartarse un poco del objetivo principal de dichos organismos ya que el objetivo principal de ellos es la desregulación del comercio a nivel internacional entre todas las naciones.

Desafortunadamente el multilateralismo no ha rendido los frutos que se hubieran querido y ello ha obligado a las naciones a establecer pactos como el TLCAN, pensando -tal vez- que en un futuro la multilateralidad se negocie ya no como naciones independientes sino como miembros de una región.

El establecimiento de la zona de libre comercio en América del Norte es, por lo tanto, una respuesta a la necesidad de tres naciones de integrarse al complejo sistema de comercio internacional con sólidos respaldos y niveles competitivos.

De lo anterior podemos derivar que es un cambio cualitativo en cuanto a la formalización de la compra/venta de productos entre las tres naciones. No obstante, puede no ser el mejor medio para dicho fin, sin embargo, debido a las tendencias internacionales, sí es el que mejores resultados pudiera ofrecer.

Por medio del Tratado, Estados Unidos aseguró la zona de influencia natural en el continente. Muestra de ello no sólo es el presente Acuerdo sino también la propuesta alguna vez elaborada por el ex-presidente George Bush denominada "Iniciativa para las Américas", donde manifestaba la necesidad de establecer enlaces comerciales sólidos con América Latina para garantizar la continuidad de los flujos de materia prima barata y mercados donde vender los bienes ya manufacturados.

Para México significó una reorientación de las estrategias de desarrollo y comerciales, obligándolo a reevaluar y revalorar la obtención de beneficios internos a través de intercambio de bienes y servicios -ya no sólo mateira prima- a nivel internacional.

Para Canadá significó no perder una posición privilegiada dentro de los intercambios comerciales con Estados Unidos y una manera de equilibrar la aplastante fuerza que los norteamericanos hubiesen adquirido en la zona, de no haberse negociado entre las tres naciones.

El objetivo principal de cualquier zona libre comercial ha sido y es la eliminación paulatina de las barreras arancelarias y, dado que éstas han sido negociadas y disminuidas en gran parte a través de las distintas Rondas negociadoras del GATT y a través de calendarios específicos dentro de un acuerdo negociado, hoy la tarea y la atención se debería centrar hacia lo que representa un mayor reto para las naciones por la variedad y complejidad que tienen: las barreras no arancelarias.

La diferencia entre las primeras y las segundas es fundamentalmente cualitativa. Las arancelarias se aplican mediante gravámenes específicos a las operaciones de comercio por producto, mientras que las no arancelarias se refieren más a la calidad y cantidad del intercambio comercial.

Ante el proceso de globalización y la inminente pérdida de mercados, las barreras arancelarias ya no ofrecen una opción como medio de protección a las industrias, de ahí que surjan barreras diferentes a éstas mediante las cuales se pretende proteger y hacer selectivos los productos que se comercializan. Este es el paso a lo que conocemos como neoproteccionismo.

El cumplimiento del neoproteccionismo es por mucho, más difícil de llevar a cabo, comparado con el simple hecho de pagar un gravamen proporcional al monto del valor de las mercancías intercambiadas. Por ello, los mercados hoy en día son mucho más selectivos que antes. El argumento en la mayoría de las ocasiones es la protección al consumidor inconsciente, es decir, el consumidor final del bien.

Es por ello que la determinación del origen de un bien y el proceso mediante el cual se lleve a cabo dicha comprobación cobra importancia. Ya no sólo es la determinación del origen *per se* sino la determinación del origen de un bien para poder definir a qué beneficios o qué requisitos debe cumplir para ingresar a determinado mercado.

En caso de existir un acuerdo de tipo regional, el bien normalmente accedería a las preferencias negociadas para productos que cumplan con el origen exigido, por lo que hoy en día las reglas de origen en cuanto a lo que se determina en el TLCAN tienen un carácter restrictivo contrariamente a los que se especifica en la OMC porque limita (sin llegar a la prohibición total) el ingreso de bienes a una nación.

Estados Unidos se ha caracterizado por ser una de las naciones con altos niveles de protección. Las negociaciones multilaterales se estancaron durante muchos años debido a la intransigencia de este país y otros del mismo tipo de nivel de desarrollo, al negarse a otorgar concesiones o perder mercados en sectores tan delicados como el agrícola, textil y automotriz (alimento, vestido y transporte). Por ello, la negociación de un acuerdo primero con Canadá y posteriormente con

México representa si no un gran paso, si un esfuerzo importante en el sentido estricto del proceso de liberación comercial a nivel internacional.

La zona de libre comercio en América del Norte se consolidará al cien por ciento hasta dentro de varios años, los calendarios periódicos de desgravación indican aproximadamente el año 2009, cuando las mercancías podrán circular libres de gravámenes arancelarios pero no de barreras neoproteccionistas.

Las desgravaciones arancelarias llevan un proceso de temporalidad, de acuerdo a la sensibilidad de los sectores, de ahí que los que más se tarden sea los que presenten mayor problemas (agrícola, textil, automotriz, petroquímico, etc.).

En México, el carácter discriminatorio de las reglas de origen ocasionará también un importante impacto en los flujos de inversión provenientes de Estados Unidos y Canadá, los cuales se verán favorecidos además por las desgravaciones, siempre y cuando las condiciones de la economía nacional garanticen la estabilidad de las mismas.

El éxito de un acuerdo no va a radicar completamente en el hecho de haber desgravado sectores económicos o de haber logrado la eliminación total de las barreras no arancelarias, o una importante disminución de ellas, o en el peor de los casos, una homogeneización; sino también en haber establecido un buen método de solución de controversias en el cual se respeten las decisiones emitidas y donde no existan preferencias por un miembro.

ARTICULO XXIV DEL GATT

Aplicación territorial- Tráfico fronterizo
Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.

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

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

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

b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la Segunda Guerra Mundial.

4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.

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

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

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

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

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

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo

provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las Partes Contratantes, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

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

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

8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

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

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

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

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de

aduanas y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

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

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

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

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

ANEXO 2

ENTENDIMIENTO RELATIVO A LA INTERPRETACIÓN DEL ARTICULO XXIV DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994. OMC.

Los miembros.

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

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

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

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

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

Convencidos también de la necesidad de reforzar la eficacia de la función del Consejo Ce Comercio de Mercancías en el examen de los acuerdos notificados en virtud del artículo XXVI, mediante la aclaración de los criterios y procedimientos de evaluación de los acuerdos, tanto nuevos como ampliados y la mejora de la transparencia de todos los acuerdos concluidos al amparo de dicho artículo; contraídas por los Miembros en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV;

Convienen lo siguiente:

1. Para estar en conformidad con el artículo XXIV, las uniones aduaneras, las zonas de libre comercio y acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de una unión aduanera o una zona de

libre comercio deberán cumplir, entre otras, las disposiciones de los párrafos 5, 6, 7 y 8 de dicho artículo.

Párrafo 5 del artículo XXVI

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

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

Párrafo 6 del Artículo XXIV

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

arancelarias a raíz del establecimiento de una unión aduanera o de la inclusión de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera.

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

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

Dictamen de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio

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

8. En cuanto a los acuerdos provisionales, el grupo de trabajo podrá formular en su informe las oportunas recomendaciones sobre el marco

temporal propuesto y sobre las medidas necesarias para ultimar el establecimiento de la unión aduanera o zona de libre comercio. De ser preciso, podrá prever un nuevo examen del acuerdo.

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

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

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

Solución de diferencias

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

Párrafo 12 del artículo XXIV

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

14. Podrá recurrirse a las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994 en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, con respecto a las medidas que afecten su observancia adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales dentro

del territorio de un Miembro. Cuando el Órgano de Solución de Diferencias haya resuelto que no se ha respetado la disposición del GATT de 1994, el Miembro responsable deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr su observancia. En los casos en que no haya sido posible lograrla, serán aplicables disposiciones relativas a la compensación y a la suspensión de concesiones o de otras obligaciones.

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

ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TÉCNICOS AL COMERCIO. OMC**Artículo 1****Disposiciones Generales.**

1.1. Los términos generales relativos a normalización y procedimientos de evaluación de la conformidad tendrán generalmente el sentido que les dan las definiciones adoptadas dentro del sistema de las Naciones Unidas y por las instituciones internacionales con actividades de normalización, teniendo en cuenta su contexto y el objeto y fin del presente Acuerdo.

1.2. Sin embargo, a los efectos del presente Acuerdo en sentido de los términos definidos en el Anexo será el que allí se precisa.

1.3. Todos los productos, comprendidos los industriales y los agropecuarios, quedarán sometidos a las disposiciones del presente Acuerdo.

1.4. Las especificaciones de compra establecidas por instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o de consumo de instituciones gubernamentales no estarán sometidas a las disposiciones del presente Acuerdo, sino que se regirán por el Acuerdo sobre Contratación Pública, en función del alcance de éste.

1.5. Las disposiciones del presente Acuerdo no son aplicables a las medidas sanitarias y fitosanitarias definidas en el Anexo A del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

1.6. Se considerará que todas las referencias hechas en el presente Acuerdo a los reglamentos técnicos, las normas y a los procedimientos de evaluación de la conformidad se aplican igualmente a cualquier enmienda a los mismos, así como a cualquier adición a sus reglas o a la lista de los productos a que se refieran, con excepción de las enmiendas y adiciones de poca importancia.

Reglamentos Técnicos y Normas**Artículo 2**

Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones del gobierno central

Por lo que se refiere a las instituciones de su gobierno central:

2.1. Los Miembros se asegurarán de que, con respecto a los reglamentos técnicos, se dé a los productos importados del territorio de cualquiera de los Miembros un trato no menos favorable que el

otorgado a productos similares de origen nacional y a productos similares originarios de cualquier otro país.

2.2 Los Miembros se asegurarán de que no se elaboren, adopten o apliquen reglamentos técnicos que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. A tal fin, los reglamentos técnicos no restringirán el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo, teniendo en cuenta los riesgos que crearía no alcanzarlo. Tales objetivos legítimos son entre otros: los imperativos de seguridad nacional; la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud y seguridad humana, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente. Al evaluar esos riesgos, los elementos que es pertinente tomar en consideración son, entre otros: la información disponible científica y técnica, la tecnología de elaboración conexa o los usos finales a que se destinen los productos.

2.3. Los reglamentos técnicos no se mantendrán si las circunstancias u objetivos que dieron lugar a su promoción ya no existen o si las circunstancias u objetivos modificados pueden atenderse de una manera menos restrictiva del comercio.

2.4. Cuando sean necesarios reglamentos técnicos y existan normas internacionales pertinentes o sea inminente su formulación definitiva, los Miembros utilizarán esas normas internacionales, o sus elementos componentes, como base de sus reglamentos técnicos, salvo en el caso de que esas normas internacionales o los elementos pertinentes sean un medio ineficaz o inapropiado para el logro de los objetivos legítimos perseguidos, por ejemplo a causa de factores climáticos o geográficos fundamentales o problemas tecnológicos fundamentales.

2.5. Todo Miembro que elabore, adopte o aplique un reglamento técnico que pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros Miembros explicará, a petición de otro Miembro, la justificación del mismo a tenor de las disposiciones de los párrafos 2 a 4 del presente artículo. Siempre que un reglamento técnico se elabore, adopte o aplique para alcanzar uno de los objetivos legítimos mencionados expresamente en el párrafo 2, y esté en conformidad con las normas internacionales pertinentes, se presumirá a reserva de impugnación, que no crea un obstáculo innecesario al comercio internacional.

2.6. Con el fin de armonizar sus reglamentos técnicos en el mayor grado posible, los Miembros participarán plenamente dentro de los límites de sus recursos, en la elaboración, por las instituciones internacionales competentes con actividades de normalización, de

normas internacionales referentes a los productos para los que hayan adoptado, o prevean adoptar, reglamentos técnicos.

2.7. Los Miembros considerarán favorablemente la posibilidad de aceptar como equivalentes reglamentos técnicos de otros Miembros aun cuando difieran de los suyos, siempre que tengan la convicción de que esos lineamientos cumplen adecuadamente los objetivos de sus propios reglamentos.

2.8. En todos los casos en que sea procedente, los reglamentos técnicos basados en prescripciones para los productos serán definidos por los Miembros en función de las propiedades de uso y empleo de los productos más bien que en función de su diseño o de sus características descriptivas.

2.9. En todos los casos en que no exista una norma internacional pertinente o en que el contenido técnico de un reglamento técnico en proyecto no esté en conformidad con el contenido técnico de las normas internacionales pertinentes, y siempre que dicho reglamento técnico pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros Miembros, los Miembros:

2.9.1. anunciarán mediante un aviso en una publicación, en una etapa convenientemente temprana de modo que pueda llegar a conocimiento de las partes interesadas de los demás Miembros, que proyectan introducir un determinado reglamento técnico;

2.9.2. notificarán a los demás Miembros, por conducto de la Secretaría, cuáles serán los productos abarcados por el reglamento técnico en proyecto, indicando brevemente su objetivo y razón de ser. Tales notificaciones se harán en una etapa convenientemente temprana, cuando puedan aun introducirse modificaciones y tenerse en cuenta las observaciones que se formulen.;

2.9.3. previa solicitud, facilitarán a los demás Miembros detalles sobre el reglamento técnico en proyecto o el texto del mismo y señalarán, siempre que sea posible, las partes que en sustancia difieran de las normas internacionales pertinentes;

2.9.4. sin discriminación alguna, preverán un plazo prudencial para que los demás Miembros puedan formular observaciones por escrito, mantendrán conversaciones sobre esas observaciones escritas y los resultados de dichas conversaciones.

2.10. Sin perjuicio de lo dispuesto en la introducción del párrafo 9, si a algún Miembro se le planteasen o amenazaran planteársele problemas urgentes de seguridad, sanidad, protección del medio ambiente o seguridad nacional, dicho Miembro podrá omitir los trámites

enumerados en el párrafo 9 según considere necesario a condición de que al adoptar el reglamento técnico cumpla con lo siguiente:

2.10.1 notificar inmediatamente a los demás Miembros, por conducto de la Secretaría, el reglamento técnico y los productos de que se trate, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser del reglamento técnico, así como la naturaleza de los problemas urgentes;

2.10.2. previa solicitud facilitar a los demás Miembros el texto del reglamento técnico;

2.10.3. dar sin discriminación a los demás Miembros la posibilidad de formular observaciones por escrito, mantener conversaciones sobre ellas si así se le solicita, y tomar en cuenta estas observaciones escritas y los resultados de dichas conversaciones.

2.11. Los Miembros se asegurarán de que todos los reglamentos técnicos que hayan sido adoptados se publiquen prontamente o se pongan de otra manera a disposición de las partes interesadas de los demás Miembros para que éstas puedan conocer su contenido.

2.12. Salvo en las circunstancias urgentes mencionadas en el párrafo 10, los Miembros preverán un plazo prudencial entre la publicación de los reglamentos técnicos y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los Miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo Miembros, para adaptar sus productos o sus métodos de producción a las prescripciones del Miembro importador.

Artículo 3

Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones públicas locales y por instituciones no gubernamentales

En lo que se refiere a sus instituciones no gubernamentales existentes en su territorio:

3.1. Los Miembros tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que dichas instituciones cumplan las disposiciones del artículo 2, a excepción de la obligación de notificar estipulada en los apartados 9.2 y 10.1 del artículo 2

3.2. Los Miembros se asegurarán de que los reglamentos técnicos de los gobiernos locales del nivel inmediatamente inferior al del gobierno central de los Miembros se notifiquen de conformidad con las disposiciones de los apartados 9.2. y 10.1 del artículo 2, quedando entendido que no se exigirá notificar los reglamentos técnicos cuyo contenido técnico sea en sustancia el mismo que el de los reglamentos técnicos ya notificados de instituciones del gobierno central del Miembro interesado.

3.3. Los Miembros podrán exigir que los contactos con otros Miembros, incluidas las notificaciones, el suministro de información, la formalicen de observaciones y la celebración de discusiones objeto de los párrafos 9 y 10 del artículo 2, se realicen por conducto del gobierno central.

3.4. Los Miembros no adoptarán medidas que obliguen o alienten a las instituciones públicas locales o alas instituciones no gubernamentales existentes en su territorio a actuar de manera incompatible con las disposiciones del artículo 2.

3.5. En virtud del presente Acuerdo, los Miembros son plenamente responsables de la observancia de todas las disposiciones del artículo 2. Los Miembros elaborarán y aplicarán medidas y mecanismos positivos que favorezcan la observancia de las disposiciones del artículo 2 por las instituciones que no sean del gobierno central.

Artículo 4

Elaboración, adopción y aplicación de normas

4.1. Los Miembros se asegurarán de que las instituciones de su gobierno central con actividades de normalización acepten y cumplan el Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas (denominado en el presente Acuerdo "Código de Buena Conducta") que figura en el Anexo 3 del presente Acuerdo. También tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las existentes en su territorio, así como las instituciones regionales con actividades de normalización de las que sean miembros ellos mismos o una o varias instituciones e su territorio, acepten y cumplan el Código de Buena Conducta. Además los Miembros no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones con actividades de normalización a actuar de manera incompatible con disposiciones del Código de Buena Conducta. Las obligaciones de los Miembros con respecto al cumplimiento de las disposiciones del Código de Buena Conducta por las instituciones con actividades de normalización se aplicarán con independencia de que una institución con actividades de normalización haya aceptado o no el Código de Buena Conducta.

4.2. Los Miembros reconocerán que las instituciones con actividades de normalización que hayan aceptado y cumplan el Código de Buena Conducta cumplen los principios del presente Acuerdo.

Anexo 3

Código de Buena Conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas

Disposiciones generales

a. A los efectos del presente Código, se aplicarán las definiciones del Anexo 1 del presente Acuerdo.

b. El presente Código está abierto a la aceptación por todas las instituciones con actividades de normalización del territorio de los Miembros de la OMC, tanto si se trata de instituciones del gobierno central como de instituciones públicas locales o instituciones no gubernamentales; por todas las instituciones regionales gubernamentales con actividades de normalización, de las que uno o más miembros sean Miembros de la OMC; y por todas las instituciones regionales no gubernamentales con actividades de normalización, de las que uno o más miembros estén situados en el territorio de un Miembro de la OMC (denominadas en el presente Código colectivamente "instituciones con actividades de normalización" e individualmente "la institución con actividades de normalización").

c. Las instituciones con actividades de normalización que hayan aceptado o denunciado el presente Código notificarán este hecho al Centro de Información de la ISO/CEI en Ginebra. En la notificación se incluirá el nombre y dirección de la institución en cuestión y el ámbito de sus actividades actuales y previstas de normalización. La notificación podrá enviarse bien directamente al Centro de Información de ISO/CEI, bien por conducto de la institución nacional miembro de la ISO/CEI o bien, preferentemente, por conducto del miembro nacional pertinente o de una filial internacional de la ISONET, según proceda.

Disposiciones sustantivas

d. En relación con las normas, la institución con actividades de normalización otorgará a los productos originarios del territorio de cualquier otro Miembro de la OMC un trato no menos favorable que el otorgado a los productos similares de origen nacional y a los productos similares originarios de cualquier otro país.

e. La institución con actividades de normalización se asegurará de que no se preparen, adopten o apliquen normas que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional.

f. Cuando existan normas internacionales o sea inminente su formulación definitiva, la institución con actividades de normalización

utilizará esas normas, o sus elementos pertinentes, como base de las normas que elabore salvo en el caso de que esas normas internacionales o esos elementos no sean capaces o apropiados, por ejemplo, por ofrecer un nivel insuficiente de protección o por factores climáticos u otros factores geográficos fundamentales, o por problemas tecnológicos fundamentales.

ACUERDO SOBRE NORMAS DE ORIGEN. OMC.**PARTE I
DEFINICIONES Y ÁMBITO DE APLICACIÓN***Artículo 1
Normas de Origen*

1. A los efectos de las Partes I a IV del presente Acuerdo, se entenderá por normas de origen las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994.

2. Las normas de origen a que se refiere el párrafo 1 comprenderán todas las normas de origen utilizadas en instrumentos de política comercial no preferenciales, tales como en la aplicación: del trato de nación más favorecida en virtud de los artículos I, II, III, XI y XII del GATT de 1994; de los derechos antidumping y de los derechos compensatorios establecidos al amparo del artículo VI del GATT de 1994; de las medidas de salvaguardia establecidas al amparo del artículo XIX del GATT de 1994; de las prescripciones en materia de marcas de origen previstas en el artículo IX del GATT de 1994; y de cualesquiera restricciones cuantitativas o contingentes arancelarios discriminatorios. Comprenderán también las normas de origen utilizadas por las compras del sector público y las estadísticas comerciales.

*Parte II
DISCIPLINAS QUE HAN DE REGIR LA APLICACIÓN DE LAS
NORMAS DE ORIGEN**Artículo 2*

Disciplinas durante el período de transición.

Hasta que se lleve a término el programa de trabajo para la armonización de las normas de origen establecido en la Parte IV, los

Miembros se asegurarán que:

- a) cuando dicten decisiones administrativas de aplicación general, se definan claramente las condiciones que hayan de cumplirse, En particular: i) cuando se aplique el criterio de cambio de la clasificación arancelaria, en esa norma de origen -y en las excepciones que puedan hacerse a la misma- deberán especificarse claramente las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria a que se refiera la norma; ii) cuando se aplique el criterio de porcentaje ad valorem, se indicará también en las normas de origen el método de cálculo de dicho porcentaje; iii) cuando se prescriba el criterio de la operación de fabricación o elaboración, deberá especificarse con precisión la operación que confiera origen al producto;
- b) sea cual fuera la medida o el instrumento de política comercial a que están vinculadas, sus normas de origen no se utilicen como instrumentos para perseguir directa o indirectamente objetivos comerciales;
- c) las normas de origen no surtan por sí mismas efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional. No impondrán condiciones indebidamente estrictas ni exigirán el cumplimiento de una determinada condición no relacionada con la fabricación o elaboración como requisito previo para la determinación del país de origen. Sin embargo, podrán incluirse los costos directamente relacionados con la fabricación o elaboración a efectos de la aplicación de un criterio basado en el porcentaje ad valorem que sea conforme a lo dispuesto en el apartado a);
- d) las normas de origen que apliquen a las importaciones y a las exportaciones no sean más rigurosas que las que apliquen para determinar si un producto es o no de producción nacional, ni discriminen entre otros Miembros, sea cual fuere la afiliación de los fabricantes del producto afectado;
- e) sus normas de origen se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable;
- f) sus normas de origen se basen en un criterio positivo. Las normas de origen que establezcan lo que no confiere origen (criterio negativo) podrán permitirse como elemento de aclaración de un criterio positivo o en casos individuales en que no sea necesaria una determinación positiva de origen;
- g) sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general en relación con las normas de origen se publiquen como si estuvieran sujetas a las disposiciones del

párrafo 1 del artículo X del GATT de 1994 y en conformidad con las mismas;

h) a petición de un exportador, de un importador o de cualquier persona que tenga motivos justificados para ello, los dictámenes del origen que atribuyan a un producto se emitan lo antes posible y nunca después de los 150 días siguientes a la petición de tal dictamen, siempre que se hayan presentado todos los elementos necesarios. Las solicitudes de esos dictámenes se aceptarán cuando se presenten antes de que se inicie el comercio del producto en cuestión y podrán aceptarse en cualquier momento posterior. Tales dictámenes conservarán su validez por tres años, siempre que subsistan hechos y condiciones, con inclusión de las normas de origen, comparables a los existentes en el momento en que se emitieron. A condición de que se informe con antelación a las partes interesadas, esos dictámenes dejarán de ser válidos cuando se adopte una decisión contraria al proceder a una revisión de las previstas en el apartado j). Tales dictámenes se pondrán a disposición del público, a reserva de las disposiciones del apartado k);

i) cuando introduzcan modificaciones en sus normas de origen o establezcan nuevas normas de origen, tales cambios no se apliquen con efectos retroactivos según lo determinado en sus leyes o reglamentos y sin perjuicio de éstos;

j) toda medida administrativa que adopten en relación con la determinación de origen sea susceptible de pronta revisión por tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos - independientes de la autoridad que haya emitido la determinación- que puedan modificar o anular dicha determinación;

k) toda información que sea de carácter confidencial, o que se haya facilitado confidencialmente a efectos de la aplicación de normas de origen, sea considerada estrictamente confidencial por las autoridades competentes, que no la revelarán sin autorización expresa de la persona o del gobierno que la haya facilitado, excepto en la medida en que pueda ser necesario en el contexto de procedimientos judiciales.

Artículo 3

Disciplinas después del período de transición

Tendiendo en cuenta el objetivo de todos los Miembros de lograr como resultado del programa de trabajo en materia de armonización establecido en la Parte IV el establecimiento de normas de origen

armonizadas, los Miembros, al aplicar los resultados del programa de trabajo en materia de armonización, se asegurarán de que:

a) las normas de origen se apliquen por igual a todos los fines establecidos en el artículo 1;

b) con arreglo a sus normas de origen, el país que se determine país de origen de un determinado producto sea aquel en el que se haya obtenido totalmente el producto o, cuando en su producción estén implicados varios países, aquel en el que se haya efectuado la última transformación substancial;

c) las normas de origen que apliquen a las importaciones y a las exportaciones no sean más rigurosas que las que apliquen para determinar si un producto es o no de producción nacional, ni discriminen entre otros Miembros, sea cual fuere la afiliación de los fabricantes del producto afectado;

d) las normas de origen se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable;

e) sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general en relación con las normas de origen se publiquen como si estuvieran sujetas a las disposiciones del párrafo 1 del artículo X del GATT de 1994 y en conformidad con las mismas;

f) a petición de un exportador, de un importador o de cualquier persona que tenga motivos justificados para ello, los dictámenes del origen que atribuyan a un producto se emitan lo antes posible y nunca después de los 150 días siguientes a la petición de tal dictamen, siempre que se hayan presentado todos los elementos antes de que inicie el comercio del producto en cuestión y podrán aceptarse en cualquier momento posterior. Tales dictámenes conservarán su validez por tres años, siempre que subsistan hechos y condiciones, con inclusión de las normas de origen, comparables a los existentes en el momento en que se emitieron. A condición de que se informe con antelación a las partes interesadas, esos dictámenes dejarán de ser válidos cuando se adopte una decisión contraria al proceder a una revisión de las previstas en el apartado j). Tales dictámenes se pondrán a disposición del público, a reserva de las disposiciones del apartado i);

g) cuando introduzcan modificaciones en sus normas de origen o establezcan nuevas normas de origen, tales cambios no se apliquen con efectos retroactivos según lo determinado en sus leyes o reglamentos y sin perjuicio de éstos;

h) toda medida administrativa que adopten en relación con la determinación de origen sea susceptible de pronta revisión por tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos - independientes de la autoridad que haya emitido la determinación- que puedan modificar o anular dicha determinación;

i) toda información que sea de carácter confidencial, o que se haya facilitado confidencialmente a efectos de la aplicación de normas de origen, sea considerada sin autorización expresa de la persona o del gobierno que la haya facilitado, excepto en la medida en que pueda ser necesario en el contexto de procedimientos judiciales.

Parte IV

ARMONIZACIÓN DE LAS NORMAS DE ORIGEN

Artículo 9

Objetivos y principios

1. Tendiendo como objetivos la armonización de las normas de origen y, en particular, una mayor seguridad en el desarrollo del comercio mundial, la conferencia Ministerial emprenderá el programa de trabajo expuesto *infra*, conjuntamente con el CCA, sobre la base de los siguientes principios:

a) las normas de origen deberán aplicarse por igual a todos los fines establecidos en el artículo 1;

b) las normas de origen deberán prever que el país que se determine como país de origen de un determinado producto sea aquel en el que se haya obtenido totalmente el producto o, cuando en su producción estén implicados más de un país, aquel en el que se haya llevado a cabo la última transformación substancial;

c) las normas de origen deberán ser objetivas, comprensibles y previsibles;

d) sea cual fuere la medida o el instrumento al que puedan estar vinculadas, las normas de origen no deberán utilizarse como instrumentos para perseguir directa o indirectamente objetivos comerciales. No deberán surtir por sí mismas efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional. No deberán imponer condiciones indebidamente estrictas ni exigir el cumplimiento de una determinada condición no relacionada con la fabricación o elaboración como incluirse los costos no directamente relacionados con

- la fabricación o elaboración a efectos de la aplicación de un criterio basado en el porcentaje ad valorem;
- e) las normas de origen deberán administrarse de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable;
 - f) las normas de origen deberán ser coherentes;
 - g) las normas de origen deberán basarse en un criterio positivo. Podrán utilizarse criterios negativos para aclarar un criterio positivo.

ANEXO 5

CÓDIGOS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

En el TLCAN se establecieron distintos criterios de desgravación arancelaria a los cuales puede tener acceso un producto que haya cumplido con los requisitos de origen y se expresan mediante los siguientes códigos:

Código A: Desgravación inmediata. Los bienes comprendidos en la fracción arancelaria correspondiente quedarán libres de arancel a partir de la fecha de inicio de la vigencia del TLCAN (1º enero de 1994).

Código B: Desgravación en cinco etapas anuales iguales, comenzando el 1º de enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestión quede libre de arancel a partir del 1º de enero de 1998. Por ejemplo:

Tasa base 20%	
a partir del	
1º enero de 1994	16%
1º enero de 1995	12%
1º enero de 1996	8%
1º enero de 1997	4%
1º enero de 1998	libre de arancel

Código C: Desgravación en diez etapas anuales iguales, comenzado el 1º de enero de 1994, de manera que el producto quede libre de arancel a partir del 1º de enero de 2003. Por ejemplo:

Tasa base 20%	
1º enero de 1994	18%
1º enero de 1995	16%
1º enero de 1996	14%
1º enero de 1997	12%
1º enero de 1998	10%
1º enero de 1999	8%
1º enero de 2000	6%
1º enero de 2001	4%
1º enero de 2002	2%
1º enero de 2003	libre de arancel

Código C+: Desgravación en quince etapas anuales iguales, comenzando a partir del 1° de enero de 1994 y quedando libre de arancel a partir del 1° de enero de 2008. Por ejemplo:

Tasa base 20%	
1° enero de 1994	18.6%
1° enero de 1995	17.3%
1° enero de 1996	16%
1° enero de 1997	14.6%
1° enero de 1998	13.3%
1° enero de 1999	12%
1° enero de 2000	10.6%
1° enero de 2001	9.3%
1° enero de 2002	8%
1° enero de 2003	6.6%
1° enero de 2004	5.3%
1° enero de 2005	4%
1° enero de 2006	2.7%
1° enero de 2007	1.3%
1° enero de 2008	libre de arancel

Código D: Este código indica que el producto se encontraba libre de arancel aún antes de la negociación del Tratado.

Dado que existen sectores sensibles se negociaron códigos específicos para ellos. En el caso del universo textil se pueden llegar a aplicar los siguientes.

Código B6: Implica una desgravación de acuerdo al siguiente calendario:

A partir del	
1° enero 1994	Corte equivalente al valor del arancel base
1° enero 1995	Corte del 20% sobre el arancel de 1994
1° enero 1996	Corte del 20% sobre el arancel de 1994
1° enero 1997	Corte del 20% sobre el arancel de 1994
1° enero 1998	Corte del 20% sobre el arancel de 1994
1° enero 1999	Libre de arancel

Ejemplo:

Tasa base 20%

1º enero 1994	$\{(20)(20\%) = 4\} \{20-4\} = 16\%$
1º enero 1995	$\{(16)(20\%) = 3.2\} \{16-3.2\} = 12.8\%$
1º enero 1996	$\{12.8-3.2\} = 9.6\%$
1º enero 1997	$\{9.6-3.2\} = 6.4\%$
1º enero 1998	$\{6.4-3.2\} = 3.2\%$
1º enero 1999	Libre de arancel

Código B1: Implica una desgravación de acuerdo al siguiente calendario.

A partir del

1º enero 1994	Corte del 16.7% sobre el arancel base
1º enero 1995	Corte del 16.7% sobre el arancel base
1º enero 1996	Corte del 16.7% sobre el arancel base
1º enero 1997	Corte del 16.7% sobre el arancel base
1º enero 1998	Corte del 16.7% sobre el arancel base
1º enero 1999	Libre de arancel

Ejemplo:

Tasa base 20%

1º enero 1994	$\{(20)(16.7\%) = 3.3\} \{20-3.3\} = 16.7\%$
1º enero 1995	$\{16.7 - 3.3\} = 13.4\%$
1º enero 1996	$\{13.4\% - 3.3\} = 10.1\%$
1º enero 1997	$\{10.1\% - 3.3\} = 6.8\%$
1º enero 1998	$\{6.8 - 3.3\} = 3.5\%$
1º enero 1999	Libre de arancel

Código B+: La desgravación arancelaria se llevará a cabo de acuerdo al siguiente calendario.

A partir de

1º enero de 1994	Corte de 20% sobre la tasa base
1º enero de 1995	No hay corte
1º enero de 1996	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 1997	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 1998	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 1999	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 2000	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 2001	Libre de arancel

Ejemplo:

Tasa base 20%

1º enero de 1994	$\{(20)(20\%) = 4\}$ $\{20-4\} = 16\%$
1º enero de 1995	16%
1º enero de 1996	$\{(20)(10\%) = 2\}$ $\{16-2\} = 14\%$
1º enero de 1997	$\{14-2\} = 12\%$
1º enero de 1998	$\{12-2\} = 10\%$
1º enero de 1999	$\{10-2\} = 8\%$
1º enero de 2000	$\{8-2\} = 6\%$
1º enero de 2001	Libre de arancel

Código C10: La desgravación se llevará a cabo de acuerdo al siguiente calendario:

A partir del:

1º enero de 1994	Corte de 20% sobre la tasa base
1º enero de 1995	No hay corte
1º enero de 1996	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 1997	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 1998	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 1999	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 2000	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 2001	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 2002	Corte de 10% sobre la tasa base
1º enero de 2003	Libre de arancel

Ejemplo:

Tasa base 20%

1º enero de 1994	$\{(20)(20\%) = 4\}$ $\{20-4\} = 16\%$
1º enero de 1995	16%
1º enero de 1996	$\{(20)(10\%) = 2\}$ $\{16-2\} = 14\%$
1º enero de 1997	$\{14-2\} = 12\%$
1º enero de 1998	$\{12-2\} = 10\%$
1º enero de 1999	$\{10-2\} = 8\%$
1º enero de 2000	$\{8-2\} = 6\%$
1º enero de 2001	$\{6-2\} = 4\%$
1º enero de 2002	$\{4-2\} = 2\%$
1º enero de 2003	Libre de arancel

Desgravaciones específicas: en ocasiones, algunos productos tendrán una desgravación especial, no comprendida dentro de los códigos

anteriormente descritos, pero indicada en los pies de página de las tarifas del Tratado. Los sectores automotriz, metalúrgico y químico entre otros son los que tienen este tipo de desgravación.

BIBLIOGRAFIA

- BALASA, Bela. Los países de industrialización reciente en la economía mundial. Fondo de Cultura Económica, México 1988, 566 p.
- BALASA, Bela. Teoría de la Integración. Editorial Uthea, México 1980
- BLANCO Mendoza, Hermilio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Fondo de Cultura Económica, México 1994, 281 p.
- CALVA, José Luis. Probables efectos de un Tratado de Libre Comercio en el campo mexicano. Distribuciones Fontanamaria, México 1992, 167 p.
- CELORIO Blasco, Carlos. Diseño del empaque para exportación. Introducción. Bancomext, Instituto Mexicano del envase. México 1993, 245 p.
- CHANONA, Alejandro. Una revisión crítica sobre las teorías de la integración internacional y regional.
- DIRECCIÓN DE ASESORIA, Bancomext. Guía Básica del Exportador. México, Diciembre 1995, 164 p.
- DUN & BRADSTREET INFORMATION SERVICES. Exporters' Encyclopedia 1995-96. Dun & Bradstreet Corporation, Port City Press, Baltimore M.D. U.S.A. 1995.
- HINKELMAN, Edward G. Importers Manual U.S.A., 1995-96. World Trade Press, California U.S.A. 1995, 844 p.
- JEANNENEY, Jean Marcel. Un nuevo proteccionismo. II. Blume ediciones, Madrid 1980.
- LIPSEY, Richard y YORK, Robert. Evaluating the Free Trade Deal. C.D. Howe Institute, Canadá 1988.
- KESSEL, Georgina, Compiladora. Lo negociado en el TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del TLC. McGraw Hill, ITAM, México 1994.
- MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo. Compiladores. La nueva relación de México con América del Norte. UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Facultad de Economía, México 1994, 556 p.

PAUL, HASTINGS, JANOFSKY & WALKER. North American Free Trade Agreement. Summary and Analysis. Mathew Bender, Times Mirror Book. E.U.A. 1993

PAZOS, Luis. Libre comercio: México-Estados Unidos. Mitos y Hechos. Editorial Diana, edición bilingüe. México 1991, 231 p.

ROSAS Gonzalez, Ma. Cristina. Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio. Instituto de Investigaciones Económicas, F. C. P y S., U.N.A.M. México 1995, 287 p.

RUBIO, Luis. ¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio? Fondo de Cultura Económica. México 1992, 335 p.

SCHWANN, Dennis. The economics of the common market

VARIOS. La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino? Editorial Siglo XXI. México 1990, 280p.

TAMAMES, Ramón. Comercio y Aranceles. El GATT

U.S. International Trade Commission. Harmonized Tariff Schedule of the United States 1994. Annotated for Statistical Reporting Purposes. Supplement I and II. Washington, D.C. E.U.A. 1994.

VEGA Cánovas, Gustavo. Coordinador. México ante el libre comercio con América del Norte. El Colegio de México. Universidad Tecnológica de México. Centro de Estudios Internacionales. Colección México/Estados Unidos. México 1991, 501 p.

WITKER, Jorge. Códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México. Serie I: Estudios de Derecho Económico No. 18. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM México 1988, 229 p.

World Tariff. Compiler. World Tariff Customs Tariff Guidebook. Canada. Chapters 10,11,12 & 15. San Francisco, London. 3rd annual Edition 1995.

World Tariff. Compiler. World Tariff Customs Tariff Guidebook. United States. Chapters 10,11,12,15 & 99. San Francisco, London. 3rd. annual Edition 1995

HEMEROGRAFÍA

ANDERE, Eduardo. "Antidumping ¿Es un instrumento justo para deshacerse de una práctica desleal? en Apertura en las Américas más allá del libre comercio. Conferencia patrocinada por el Cato Institute y el Centro de Investigaciones sobre la Libre Empresa (CISLE) en cooperación con el Instituto Cultural Ludwig von Mises. Mayo 20, 1992. 35 pp.

ALVARADO Lara, Gerardo. Políticas de competencia y dumping, en "Pronuntario de Actualización Fiscal No. 119, Año VII, 2ª quincena Septiembre 1994, p. 52-54.

BELAUSTEGUI GOTTIA, Juan Carlos. Algunas consideraciones sobre el Tratado Trilateral de Libre Comercio y el medio ambiente. En Seminario "Apertura en las Américas, más allá del libre comercio" FTAM, Mayo 1992.

BENDESKY, Leon. Economía regional en la era de la globalización en Comercio Exterior. Vol. 44, Número 11. México Noviembre 1994

BORREGO, John. La economía global: contexto del futuro. En Investigaciones Económicas no 191. Enero-marzo 1990. Facultad de Economía, UNAM.

CLARKSON, Stephen. Los tratados de libre comercio: la nueva constitución de Canadá. En Comercio Exterior Vol. 44 Número 1, Bancomexi México, enero 1994 p. 19-29.

MARTINEZ Cortés, José Ignacio y LOPEZ González, Ma. Rosa. La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional en Relaciones Internacionales No. 64, Octubre-Diciembre 1994, pp. 61-78.

NAVARRETE, Jorge E. Otro falso dilema: regionalismo y globalización en Política Exterior No. 7. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. México 1992

NISKAEN, William A. El naciente NAFTA y el futuro de la integración comercial. En Seminario Apertura en las Américas. Más allá del libre comercio. Mayo 1992. México D.F.

NOVELO U., Federico y FLORES S., José. Los escenarios inciertos en el Tratado Trilateral de Libre Comercio En Seminario Integración, reintegración, desintegración. AMERI, ISA. Acapulco Guerrero, México. Mayo 1992

SANCHEZ Estrada, Jorge. Estados Unidos y su sistema antidumping . En Frontuario de Actualización Fiscal No. 120 Año VII, 1ª quincena, Octubre 1994 p. 50-52.

SECOFI. Acuerdo sobre Reglas de Origen, Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Monografía. Marzo 1995

UNCTAD. Repertorio de Regímenes de Importación. Parte I. Seguimiento de Regímenes de Importación. Naciones Unidas. Nueva York 1994. 147 p.

WEINTRAUB, Sidney. El debate sobre el libre comercio en América del Norte. En Foro Internacional, México y sus perspectivas de negociación comercial con el exterior. UTM. México 1990.

DOCUMENTOS OFICIALES

Code of Federal Regulations (CFR), Revised as of April 1 1993. Office of the Federal Register Archives and Record Administration. Washington, US 1993. 21 parts 1 to 169.

Diario Oficial de la Federación. 22 de diciembre 1995. Tarifa de impuesto general de exportación.

Diario Oficial de la Federación. Organización Mundial de Comercio. 30 diciembre 1994.

Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. Ediciones Delma. México 1995.

SECOFI. Tratado de libre comercio de América del Norte. Texto Oficial. Grupo editorial Miguel Angel Porrúa. México 1994

SECOFI. Tratado de libre comercio de América del Norte. Desgravación Arancelaria, México. Grupo editorial Miguel Angel Porrúa. México 1994

SECOFI. Tratado de libre comercio de América del Norte. Desgravación Arancelaria, Canadá. Grupo editorial Miguel Angel Porrúa. México 1994

SECOFI. Tratado de libre comercio de América del Norte. Desgravación Arancelaria, Estados Unidos. Grupo editorial Miguel Angel Porrúa. México 1994.

Tarifa del Impuesto General de Importación. México

Tarifa del Impuesto General de Exportación, México.