

00761

3_{2ej.}

**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE DERECHO
Seminario de Comercio Exterior**

"REGULACION DE LA INTEGRACION COMERCIAL REGIONAL".

**TESIS
que para obtener el grado de
Maestría en Derecho
presenta:
Belén Beatriz Caso Frías**

Director de tesis: Dr. Ruperto Patiño Manffer

México D.F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

268241

1998



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.

INDICE:

| | |
|---|-----------|
| <u>INTRODUCCIÓN</u> | 1 |
| <u>CAPITULO PRIMERO:EL MARCO JURÍDICO DEL REGIONALISMO COMERCIAL EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO.</u> | 5 |
| 1. LA CARTA DE LA HABANA | 5 |
| 2. LA CREACIÓN DEL GATT | 12 |
| 2.1 Constitución del GATT. | 12. |
| 2.2. Naturaleza Jurídica del Acuerdo. | 14 |
| 2.3. Objetivos del GATT. | 18 |
| 2.4. Principios del GATT. | 19 |
| 2.5. Estructura. | 21 |
| 3. EL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN | 23 |
| 3.1. La Cláusula De Nación Más Favorecida. | 24 |
| 3.1.1. Concepto. | 24 |
| 3.1.2 Antecedentes y evolución. | 27 |
| 3.1.3. La CNMF en el GATT. | 30 |
| 3.1.4. La CNMF y la O.M.C. | 34 |
| 3.2. Trato Nacional. | 36 |
| 3.3. Importancia económica de la no discriminación en el comercio. | 39 |

| | |
|---|-----------|
| 4. EL ARTICULO XXIV DEL GATT. | 40 |
| 4.1. Un esquema para la integración comercial | 40 |
| 4.2. Contenido del artículo. | 43 |
| 4.2.1. Párrafos 1 y 2: ámbito de aplicación del artículo XXIV | 43 |
| 4.2.2. Párrafo 4: justificación y objeto de las U.A. y las Z.L.C. | 45 |
| 4.2.3. Párrafos 5 y 6: acuerdos provisionales y obligación de no aumentar los obstáculos al comercio de terceros países. | 46 |
| 4.2.4. Párrafo 7: requisito de transparencia, examen y control. | 49 |
| 4.2.5. Párrafo 8, formas de integración. | 52 |
| 4.2.6. Párrafo 9, y su anexo. | 59 |
| 4.2.7. Párrafo 10. Excepciones al artículo XXIV. | 60 |
| | |
| 5. LA INTEGRACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO: LA RONDA TOKIO Y LA CLÁUSULA DE HABILITACIÓN . | 61 |
| | |
| 6. LA RONDA URUGUAY: UNA NUEVA FISONOMÍA PARA EL COMERCIO MUNDIAL | 66 |
| 6.1. Creación de La Organización Mundial de Comercio (O.M.C.) | 66 |
| 6.1.1. La declaración de Punta del Este: | 66 |
| 6.1.2. La Ronda de negociaciones (1987-1994) : | 68 |
| 6.1.3. Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio: | 71 |
| 6.1.4. Naturaleza jurídica de la OMC: | 73 |
| 6.1.5 Funciones de la OMC y ámbito de ejercicio de las mismas | 74 |
| 6.1.6. Estructura . | 78 |
| 6.1.7. Toma de decisiones. | 80 |
| 6.1.8. Enmiendas. | 81 |
| 6.2. Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT-1994. | 82 |
| 6.2.1. Párrafo 5. del artículo XXIV. | 83 |
| 6.2.2. El párrafo 6 del artículo XXIV. | 83 |

| | |
|---|----|
| 6.2.3. Párrafo 12 del artículo XXIV | 84 |
| 6.2.4. Examen de las U.A. y ZLC. | 85 |
| 6.2.5. Solución de Diferencias. | 86 |
| 6.3. La integración regional en el GATS. | 86 |
| 6.3.1. Párrafo 1, del artículo V del GATS. | 87 |
| 6.3.2 Párrafo 3 del artículo V del GATS. | 88 |
| 6.3.3. Párrafo 4 del artículo V del GATS | 89 |
| 6.3.4. Párrafo 5 del artículo V del GATS | 90 |
| 6.3.5. Párrafo 6 del artículo V del GATS | 90 |
| 6.3.6. Párrafo 7 del artículo V del GATS | 91 |
| 6.3.7. Artículo V bis. Acuerdos de integración de los mercados de trabajo | 92 |

CAPITULO SEGUNDO: ZONAS DE INTEGRACIÓN COMERCIAL **94**

| | |
|---|-----------|
| 1. EUROPA, ZONA DE INTEGRACIÓN POR EXCELENCIA | 94 |
| 1.1. Naturaleza Jurídica de la Unión Europea. | 96 |
| 1.2. Razones para la integración. | 98 |
| 1.3. Creación de la CECA. Primer paso para la construcción europea. | 103 |
| 1.4. La creación de la Comunidad Económica Europea. | 105 |
| 1.5. La CEE, Un Mercado Común.. | 106 |
| 1.6. Libre circulación de mercancías.(arts 7 a 37 del T.CE.) | 110 |
| 1.7. La Tarifa Exterior Común, (TEC). (arts 18 a 29 del T.CE) | 113 |
| 1.8. La libre circulación de trabajadores, capitales y servicios. | 115 |
| 1.9. La Política Agraria Común. | 116 |
| 1.10. La Unión Económica y Monetaria. | 119 |
| 1.11. El GATT y Comunidad Europea. | 126 |
| 1.12. "México y La Unión Europea". | 138 |

| | |
|---|------------|
| 2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN). | 148 |
| 2.1. Antecedentes y causas para la creación de una Zona de Libre Comercio en Norteamérica. | 150 |
| 2.2. Contenido Del Tratado. | 161 |
| 2.2.1. Primera parte: Aspectos Generales. (Capítulo I y II; artículos 101 a 201). | 162 |
| 2.2.2. Segunda Parte: Comercio de bienes.(Capítulos III a VIII, artículos 300 a 805) | 163 |
| 2.2.3. Tercera Parte: Barreras Técnicas al comercio.(Capítulos XI, arts 901 a 915) | 168 |
| 2.2.4. Cuarta Parte: Compras al Sector Público.(Capitulo X, artículos 1001 a 1025) | 171 |
| 2.2.5. Quinta Parte: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados. (Capítulos XI a XVI, artículos 1101 a 1608) | 172 |
| 2.2.6. Sexta Parte: Propiedad Intelectual. (Capítulo XVII, Arts. 1701 a 1721) | 177 |
| 2.2.7. Séptima Parte: Disposiciones administrativas e institucionales. (Capítulos XVIII, XIX y XX, arts. 1801 a 1022) | 180 |
| 2.2.8. Octava Parte: Otras disposiciones (Capítulos XXI y XXII, arts. 2101 a 2206) | 185 |
| 2.2.9. Los Acuerdo Paralelos: Acuerdos de cooperación ambiental y laboral. | 187 |
| | |
| 3. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) | 192 |
| 3.1. Relaciones Brasil- Argentina . | 192 |
| 3.2. Del Tratado de Asunción al establecimiento del Arancel Exterior Común. | 194 |
| 3.3. El Mercosur y el Sistema Multilateral de Comercio. | 198 |
| | |
| 4. EL PROCESO DE ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA). | 200 |
| 4.1. Cumbre de las Américas en Miami. (diciembre de 1994). | 203 |
| 4.2. Reunión Ministerial de Denver (junio-julio de 1995) . | 204 |
| 4.3. Reunión Ministerial de Cartagena (Marzo de 1996). | 205 |
| 4.4. Reunión Ministerial de Belo Horizonte (Mayo de 1997). | 206 |
| 4.5. Reunión Ministerial de San José (Marzo de 1998). | 206 |
| 4.6. Segunda Cumbre de las Américas en Santiago. (abril de 1998). | 207 |

CAPÍTULO TERCERO: LA PROLIFERACIÓN DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL Y SU CONVIVENCIA CON EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO .

| | |
|---|------------|
| | 210 |
| 1. PERSPECTIVA GENERAL. | 210 |
| 1.1. La frustración al Principio de No Discriminación | 210 |
| 1.2. La permisión del sistema multilateral, para la creación de bloques comerciales | 212 |
| 1.3. Ventajas de los acuerdos de integración. | 214 |
| 1.4. Ventajas que ofrece el Sistema Multilateral de Comercio . | 216 |
| 1.5. El problema de la convivencia del regionalismo y el multilateralismo. | 217 |
| 2. LA PARTICIPACIÓN DE LAS UNIONES ADUANERAS EN EL COMERCIO MUNDIAL | 218 |
| 3. LA PARTICIPACIÓN DE LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO EN EL COMERCIO MUNDIAL. | 225 |
| 4. La O.M.C. Y SU CONVIVENCIA CON EL REGIONALISMO COMERCIAL. | 230 |
| <u>CONCLUSIONES</u> | 234 |
| <u>BIBLIOGRAFIA</u> | 239 |

INTRODUCCIÓN.

El objetivo general del presente trabajo se encamina al análisis de los acuerdos de integración comercial, en concreto, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, creadas al amparo del sistema multilateral de comercio como excepciones a la Cláusula de Nación más favorecida, piedra angular de las relaciones comerciales en este sistema, administrado en la actualidad por la Organización Mundial de Comercio, y que tiene su antecedente en el del Acuerdo General sobre Aranceles aduaneros y Comercio (GATT), y que supone situar en un plano de igualdad a todos los interlocutores comerciales.

El problema que se plantea es que, en los últimos años la proliferación de los acuerdos de integración comercial, que se constituyen como excepción a la Cláusula de Nación Más favorecida, están marcando la instrumentación del comercio mundial, volviendo la excepción en regla y la regla en excepción. Por tanto, la cuestión a resolver, es si la instrumentación multilateral del comercio, ha sido sustituida por una de tipo regional, que a la vez ha sido consentida y propiciada por el mismo sistema multilateral, y ante esta situación, la pregunta que se nos plantea es, cual sería el papel a jugar por el multilateralismo comercial en este nuevo escenario de relaciones comerciales.

En orden a resolver esta cuestión, en primer lugar, analizaremos el marco legal que el propio sistema multilateral ha dado para la creación de regiones comerciales, el cual se sustancia en el artículo XXIV del GATT, La Cláusula de Habilitación, y últimamente, y fruto de las negociaciones de la Ronda Uruguay, el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de servicios (GATS).

En segundo lugar, analizaremos las regiones que a nuestro juicio son más representativas de cómo esta regulación jurídica multilateral se pone en práctica, y para tal efecto, comenzaremos por exponer el proceso de integración Europeo, no solo por ser el más acabado y ofrecer una experiencia más rica que la de cualquier proceso de esta especie, sino también, porque nos da una perspectiva de cómo, en el caso de la unión aduanera, lo que comienza como una liberalización comercial acaba por convertirse en un proceso mucho más complejo que requiere de una coordinación de políticas económicas y el establecimiento de un entramado institucional, que en suma, supone una cesión de parcelas de soberanía a un nuevo ente supranacional generador de su propio ordenamiento jurídico. A continuación, analizaremos la zona de libre comercio de América del Norte, no solo por la importante cuota del mercado mundial que representa, sino porque el establecimiento de esta región ha supuesto la creación de una zona de libre comercio que regula muchos aspectos que no se circunscriben solo al desmantelamiento de las barreras arancelarias sino que suponen un verdadero código para el comercio

entre las partes, tocando temas que en el momento de su constitución ni siquiera estaban regulados desde la óptica multilateral, lo cual pone de relieve que en materia de liberalización comercial, desde el esquema regional se puede alcanzar este objetivo con más agilidad y rapidez que desde el marco multilateral. Asimismo, nos acercaremos al Mercosur, por tratarse de una región creada al amparo de la Cláusula de Habilitación, y por tanto sirve para exponer el caso de una integración comercial entre países en desarrollo, para acabar de analizar las zonas de integración, abordaremos el proceso ALCA, por parecernos el proceso de integración comercial más ambicioso que se ha dado hasta ahora, no solo porque va a crear la mayor zona de libre comercio del planeta, sino porque en el esquema para la creación de bloques comerciales que ofrece el sistema multilateral, este va a ser el primero en que se da una integración de integraciones, o lo que es lo mismo, en este proceso se va a dar una integración, basándose en un el marco de múltiples integraciones precedentes.

Asimismo, tanto a la hora de analizar la creación del sistema multilateral de comercio, como la de estas zonas de integración, intentaremos ahondar en las causas que los originaron, y así poder comprender mejor que cada uno de estos fenómenos, el multilateralismo y el regionalismo, obedecen a momentos históricos diferentes, con situaciones distintas, y así poder llegar a comprender que la regionalización comercial no es un fenómeno de generación espontánea

sino que obedece a un factor causal y a un contexto diferentes a los que se dieron cuando se creó el GATT y que por ello, este camino que han tomado las relaciones comerciales mundiales, difícilmente pueda retornar a una multilateralización, como fue concebida al crear el GATT, en la que la creación de los bloques comerciales se manejaron como excepciones.

Por último, expondremos como el esquema multilateral para la creación de los bloques comerciales, ofrece mecanismos para la interrelación entre los bloques, ya sea con la participación en varias zonas de libre comercio, o por medio del establecimiento de zonas preferenciales entre regiones comerciales, de tal forma que éstas pueden establecer entre sí relaciones comerciales en el mismo marco legal bajo el que se constituyeron; propiciándose con todo ello una liberalización de comercio. Asimismo, situaremos el papel del sistema multilateral en un nuevo panorama comercial, inundado de bloques regionales, el cual no deja inoperante este sistema multilateral, pero sí lo transforma, ya que va regular las relaciones comerciales, tanto de los miembros de este sistema como de las regiones comerciales que se formen a su amparo.

CAPITULO PRIMERO:
EL MARCO JURÍDICO DEL REGIONALISMO COMERCIAL EN EL
SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO.

1. LA CARTA DE LA HABANA.

Antes de exponer el contenido de dicho Documento, que por otra parte, nunca llegó a tener vida jurídica, ya que no obtuvo las ratificaciones necesarias de los Estados participantes en la Conferencia de Naciones Unidas para el Desarrollo y el Empleo, celebrada en la Ciudad de La Habana del 21 de noviembre de 1947 al 14 de marzo de 1948, expondremos, la ambientación histórica que antecede a este intento de unificar la reglamentación del comercio mundial, asimismo, relataremos el proceso de elaboración de dicho Texto, y su posterior fracaso.

La planeación de la economía internacional de posguerra ya se empezó a gestar con anterioridad a la finalización de la segunda guerra mundial bajo la dirección de los Estados Unidos¹, que lo planeó desde dos vertientes, la financiera y la comercial; y para este fin, se crearon un sistema monetario-

¹ Véase. Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M. "Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay". Editorial Tecnos, S.A., Madrid 1994, página 36

financiero y uno comercial, con el objetivo de institucionalizar la economía internacional.

Para la consecución del primer sistema, entre el 1 y el 22 de julio de 1944, se realizó en Bretton Woods (New Hampshire, EE.UU.), una conferencia monetaria internacional, de la que surgieron, lo que se conoce como "*Acuerdos de Bretton Woods*", en donde se crearon dos de los más importantes organismos especializados de Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B.I.R.T.), hoy Banco Mundial².

Por otra parte, con el objetivo de institucionalizar el comercio internacional, los Estados Unidos presentaron al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) un proyecto, que tuvo como consecuencia, que el 18 de febrero de 1946, el citado Organismo de Naciones Unidas convocara una Conferencia sobre Comercio y Empleo, creándose para tal efecto un Comité Preparatorio de Naciones Unidas para la preparación de un proyecto de Convenio comercial.

El proceso de preparación del texto comenzó en Londres del 15 de octubre al 26 de noviembre de 1946, dando lugar los trabajos del citado Comité a un

² Véase. Laviña, Felix. "Organización del comercio Internacional" Ediciones Depalma,

proyecto, que sin renunciar a los principios librecambistas que inspiraron desde el principio la iniciativa Norteamericana, toma en cuenta las condiciones de los países menos desarrollados, y la necesidad de éstos de tomar ciertas medidas atenuantes del librecambismo. Sin embargo, posteriormente el Comité volvió a sesionar en Nueva York en enero y febrero de 1947, naciendo otro proyecto, que en este caso, ya no recogió los intereses de los países económicamente atrasados, con lo cual, la postura estadounidense de diseñar un sistema comercial basado en el librecambismo, el cual no toma en cuenta la composición heterogénea del mundo por países en distintos niveles de desarrollo económico³, se vio triunfante hasta ese momento.

De nuevo, el Comité Preparatorio sesionó en Ginebra, del 10 de abril al 30 de octubre de 1947, con dos finalidades:

1. La terminación del Proyecto que debía presentarse en la Conferencia sobre Comercio y Empleo a celebrarse en la capital de Cuba.
2. La celebración de negociaciones tarifarias (de donde nacería el GATT).

Finalmente la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo se celebró en la capital de Cuba, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, redactándose "la Carta de La Habana para una Organización

Buenos Aires 1993, página 4.

³ Véase. Reyes Heróles, Jesús. "La Carta de La Habana (Comentarios y Disgresiones)". Edita EDIAPSA, México D.F. 1948, pp 41y sgtes

Internacional de Comercio”, creándose a través de este instrumento un organismo especializado de Naciones Unidas, que institucionalizaba el comercio mundial. Sin embargo la Conferencia que fue consenso entre las posturas librecambistas y las posturas de los países menos desarrollados tendentes a practicar ciertas políticas proteccionistas y de intervención estatal al efecto de aminorar los efectos, a veces devastadores para estas economías, que puede tener el más puro librecambismo Ricardiano, no satisfizo las expectativas de los Estados Unidos, sobre todo dados los grandes intereses de las transnacionales de este país, que resultaban, obviamente, incompatibles con las de los países tercermundistas, los cuales podían encontrar en el marco legal creado, un mecanismo para su desarrollo.

Por la situación anteriormente descrita, se generó una animadversión hacia “La Carta” en el seno del Congreso Norteamericano, entonces mayoritariamente republicano, y el presidente Truman, en diciembre de 1950, manifestó, que no sometería el Tratado al Congreso para su aprobación⁴. Y como consecuencia de la no ratificación Norteamericana, las demás naciones dejaron de tener interés en el Texto, el cual solo contó con las ratificaciones de Australia y Liberia, a pesar de que había contado con la firma de 53 países al final de la Conferencia de La Habana.

⁴ Véase. Laviña, op, cit, 6

Por otra parte, conviene señalar que la idea que propició la decisión de institucionalizar el comercio mundial, fue la creencia de que la segunda guerra mundial tuvo su origen en factores de índole económico, concretamente, el crack del 29 y la recesión económica de los años 30; e incluso podríamos remontarnos al final de la primera guerra mundial, cuando el sistema librecambista (montado por Gran Bretaña a lo largo del siglo XIX) quedó deshecho, para explicar el por qué de un segundo enfrentamiento bélico de semejantes dimensiones. Y ello, encuentra sustento en el hecho, de que después de la guerra del 14 se levantaron fuertes barreras proteccionistas, por lo cual, la etapa comprendida entre 1915 a 1939 es calificada por un estudioso del comercio internacional como lo es Curzon como "la etapa de la inundación del proteccionismo"⁵.

Este proteccionismo fue practicado, en especial, por los nacionalismos exacerbados que se dieron en Europa en el periodo de entreguerras, los cuales buscaron con él, potenciar la producción de la industria nacional y así producir quebrantos en las economías de los países vecinos, lo cual se consideró que fue uno de los elementos desencadenantes de la segunda guerra mundial. Ahora bien, otros autores como J. Reyes Heróles consideran que las políticas proteccionistas no necesariamente tienen que desembocar en un nacionalismo

⁵ Curzon, Gerard. "La Diplomacia del Comercio Multilateral. El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) y su influencia sobre las políticas y técnicas comerciales de las Naciones". Edita: El Fondo de Cultura Económico, México D.F., 1969.

económico autárquico, y que más bien, la autarquía practicada por los Estados Fascista, y Nacional Socialista, obedecían a que estas medidas económicas eran necesarias para la consecución de sus fines de índole expansionista y bélico.

En cuanto al contenido de La Carta, ésta se compone de 16 anexos, precedidos de 106 artículos que se reparten en nueve capítulos ⁶:

1. Propósitos y objetivos
2. Empleo y actividad económica
3. Desarrollo económico y reconstrucción.
4. Política comercial (que fue la base del GATT)
5. Prácticas comerciales restrictivas
6. Convenios intergubernamentales sobre productos básicos.
7. La Organización Internacional de Comercio.
8. Solución de controversias.
9. Disposiciones generales.

Uno de los aspectos más relevantes de La Carta es que, por medio de ella se crea la Organización Internacional de Comercio (OIC), como órgano especializado de Naciones Unidas y que además se diseña para cooperar con

⁶ Cfr. Conferencia de Las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948; Acta Final y Documentos Conexos. Edita La Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio. Lake

el FMI y BIRD, concediéndole las funciones de: a) poner en práctica la Carta, b) estudiar los problemas relativos al comercio internacional, y c) arbitrar fórmulas para resolver las diferencias surgidas entre países miembros⁷.

Aunque La Carta de La Habana abarca casi todos los temas relacionados con el comercio, no nos detendremos en un análisis de toda ella, sino que solo queremos hacer alusión a lo relativo al tema que ocupa el presente trabajo, es decir la integración económica regional. Y en relación con ello, La Carta de La Habana, en su artículo 44, dentro del Capítulo IV, regula la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, sin embargo como el citado capítulo fue la única parte de la Carta que tuvo eficacia, pues en realidad el contenido del citado capítulo, fue después el Acuerdo General sobre Aranceles y comercio (GATT), este artículo 44 es prácticamente idéntico al artículo XXIV del GATT. Ahora bien, con la salvedad de que donde dice "Partes Contratantes" en el artículo XXIV del GATT, en el texto de La Habana se habla de "la Organización Internacional de Comercio", o de "los Miembros", obviamente "de la Organización", y ello porque la estructura institucionalizada diseñada en el malogrado Texto de La Habana, se sustituye por un sistema contractual permanente entre "*las partes contratantes*" del GATT, debido a que nunca se pensó en la creación de una organización formal, cuando se firmó el protocolo provisional que creó el GATT.

Success, New York, 1948.

De cualquier forma, y concluyendo, podemos decir que La Carta de la Habana y la Organización Internacional de Comercio, allí creada como un organismo especializado de ONU, supusieron, en cuanto que el Texto era un verdadero Reglamento del Comercio Internacional, la primera institucionalización del comercio mundial, y sin duda alguna el germen del GATT y en último término de la actual Organización Mundial de Comercio.

2. LA CREACIÓN DEL GATT

2.1 Constitución del GATT.

Como ya indicamos anteriormente, cuando se abrió el periodo de sesiones en Ginebra para la terminación del texto de la Carta de la Habana se advirtió que sería difícil un consenso respecto a la OIC, entonces, paralelamente, en octubre de 1947, se realizaron negociaciones arancelarias entre 23 países, que luego participarían en la Conferencia las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, dichas negociaciones abarcaron aproximadamente cincuenta mil productos⁸,

⁷ Véase. Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M., op, cit, página 37.

⁸ Véase.Ibidem, página 38.

El resultado de estas negociaciones se anexo a un Protocolo, formando todo ello un texto único, el cual se firmó como un Protocolo Provisional, dando eficacia anticipada a una parte de la Carta de La Habana, concretamente lo que luego sería el Capítulo IV de la misma, ("Política Comercial"). Este instrumento, se creó con la signatura de 23 países el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor a partir de enero de 1948, creando el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como GATT, que en realidad son las siglas en inglés de "*General Agreement on Tariffs and Trade*".

La firma del Protocolo Provisional que creó el GATT, fue propiciada principalmente por los Estados Unidos ⁹. Además, era preciso llegar a un acuerdo con celeridad, (tengamos en cuenta que las negociaciones solo demoraron un mes), ya que la firma del mismo se realizó en virtud de la "Reciprocal Agreements Act", que era una Ley mediante la cual el Congreso Norteamericano permitía al Presidente firmar Acuerdos de reducción recíproca de aranceles a través de negociaciones bilaterales sin necesidad de la aprobación posterior por parte del Congreso, pero como el Ejecutivo Estadounidense consideró más ventajoso un acuerdo arancelario multilateral, y por otra parte, las facultades otorgadas por esta Ley, fueran ampliadas en 1945 por tres años más, es decir expiraban en 1948, era prioritario tanto para

⁹ Los EE.UU., por la tónica socializante que iba tomando el proyecto de creación de la OIC, no les iba a interesar comprometerse en lo que después serían los resultados de La Habana, pues lo único que les interesaba eran las negociaciones orientadas a la reducción de

EE.UU. como para las demás naciones firmar lo antes posible un acuerdo de reducción masiva de tasas arancelarias, ya que el Texto de Cuba se firmaría en 1948¹⁰.

Por la razón arriba mencionada, antes de finalizado el año 1947 se creó el GATT, sin necesidad de ratificación por parte del Congreso Norteamericano, el cual por otra parte nunca ratificó La Carta de La Habana, cuando en realidad, el Acuerdo General se pensó como parte integrante de ésta, dentro del marco de acuerdos administrados por la OIC, y no como una organización independiente, como finalmente resultó y funcionó durante casi cuarenta años hasta la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

2.2. Naturaleza Jurídica del Acuerdo.

Que el Acuerdo General no fue un Organismo Internacional especializado de Naciones Unidas es fácil de deducir, por su propia historia y porque no respondía a las exigencias de los artículos 57 y 63 de la Carta de ONU, pero no por ello, podemos afirmar que no se trataba de una organización internacional, que sí lo fue, hasta su sustitución por la OMC

los obstáculos arancelarios.

¹⁰ Véase. Jackson, John; Davey, William J; y Sykes, Alan O." Legal Problems of International Economic Relations; Cases Materials and Text". (3rd edition; St Paul: West Publishing Co., 1995), pp 293-294.

Para abordar esta cuestión queremos comenzar tomando la definición de Ruperto Patiño Manffer, pues consideramos es bastante explicativa acerca de lo que es el GATT. Así, el autor nos dice:

“Además de una norma jurídica del Derecho Internacional, el GATT es el principal foro internacional en donde se negocian no sólo las reducciones y consolidaciones arancelarias, sino también la reducción y eliminación de los obstáculos extraarancelarios que entorpecen el comercio mundial, funcionando al mismo tiempo como foro de discusión de las nuevas situaciones y, para la solución de las controversias que surjan entre sus miembros”¹¹.

Esta definición del GATT, no solo alude a la dimensión jurídica del mismo, un Tratado Internacional, sino que además sintetiza cuales han sido las funciones del Acuerdo:

1. Regular determinadas cuestiones de política comercial.
2. Solucionar controversias entre las partes contratantes.

De lo que tampoco cabe duda, es de que el Tratado crea, sin ser esa su primera intención , una organización internacional, pero no de carácter

¹¹ Cfr. Patiño Manffer, Ruperto. “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT”. Revista de la Escuela de Derecho. Año IV, N° 4, veranos de 1986. Edita Universidad Anahuac. México D.F. 1986. página 140.

institucional, sino contractual, porque son “*las partes contratantes*” las que desarrollan las tareas más importantes, ya que¹²:

1. Pueden interpretar el Acuerdo General
2. Pueden otorgar derogaciones (elemento clave de su adaptabilidad a una realidad cambiante).
3. Verifican que las disposiciones del Acuerdo General sean correctamente observadas.
4. Declaran compatibles con el Acuerdo, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. (Esta facultad resulta de gran interés para el análisis que pretendemos en este trabajo, pero será examinado con mayor atención al analizar el artículo XXIV).
5. Retiran concesiones
6. Mantienen restricciones cuantitativas.
7. Inician u organizan las negociaciones multilaterales¹³.

Las Partes Contratantes deciden por mayoría simple de votos, aunque a veces se exige mayoría de dos tercios como en el caso de la aprobación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, teniendo cada parte contratante derecho a un voto¹⁴.

¹² Véase. Ávila, Antonio. M.; Castillo Urrutia, J.A.; y Díaz Mier, M., op, cit, página 40.

¹³ Estas negociaciones multilaterales son lo que se denominaban “Rondas”, y que fueron las que propiciaron, a través de una política de consenso, la progresiva liberalización del comercio mundial

¹⁴ A este respecto véanse los artículos, XXV (párrafos 3.,4 y 5), y XXIV (párrafo 10) del GATT.

Además el GATT desarrolló a lo largo de sus años de existencia un sistema de órganos permanentes, creando una estructura organizada. Los órganos que se fueron creando, fueron¹⁵:

1. El Consejo de Representantes. Creado en 1960, con funciones ejecutivas, y formado por Representantes Permanentes de las Delegaciones Nacionales de las Partes en la sede del GATT (Ginebra, Suiza)
2. La Secretaría. Con sus funcionarios actúa como auxiliar en la gestión y la intendencia del Acuerdo, frente a la cual se encuentra un Director General que tenía una función mediadora y conciliadora entre las partes con fundamento en los artículos XXIII y XIV.
3. Los Comités. Que eran grupos de trabajo especializados con carácter permanente, ya que realizaban trabajos sobre una determinada área, según su denominación, durante los periodos entre sesiones. Éstos estaban formados por representantes de aquellas naciones interesadas en la cuestión concreta que trataba el Comité correspondiente. Los resultados de sus deliberaciones se redactaban y se sometían a las Partes Contratantes, asimismo analizaban las legislaciones internas al objeto de implantar los acuerdos logrados a través de las diversas reuniones o Rondas.

¹⁵ Ávila, Antonio. M.; Castillo Urrutia, J.A.; y Díaz Mier, op, cit, pp 41-42 y Laviña, op, cit, pág 90.

Por todo lo expuesto, podemos concluir afirmando que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, fue una verdadera Organización Internacional, en virtud de que:

- a) Se funda en un Tratado Internacional.
- b) Tiene una estructura de órganos permanentes.
- c) Trata cuestiones concernientes a diversos países, y recogidas en un Tratado, a través de reglas de funcionamiento precisas, con la participación de todas las partes que suscribieron el Instrumento de Derecho Internacional que lo constituyó.

2.3. Objetivos del GATT.

Los objetivos del Acuerdo General vienen enumerados en el preámbulo del mismo, y son:

- Logro de niveles de vida más altos.
- Pleno empleo.
- Elevación del ingreso real y de la demanda efectiva.
- Utilización completa de los recursos mundiales.
- Acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.
- Desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes (este objetivo se recoge en el artículo XXXVI, parte cuarta del Acuerdo General, que se refiere al "Comercio y el Desarrollo").

2.4. Principios del GATT.

Seguendo a Malpica De Lamadrid y a Patiño Manffer Los principios que sustentaban al Acuerdo General serían los siguientes:

1º. Principio de no discriminación.

Este principio, se sustancia en la "Cláusula de la Nación más Favorecida", la cual será examinada en el presente trabajo con mayor amplitud más adelante, ya que guarda una intensa relación con el tema de la integración regional, pues ésta es una excepción este principio; por el momento, solo adelantaremos, que la cláusula es un principio fundamental del GATT y que a tenor del párrafo 1 del artículo 1º del Acuerdo General consiste en que:

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

Y con relación a este principio, se formularía el "*principio de multilateralismo*", señalado por el Dr. Patiño Manffer., y que consistiría en que:

*"todo arreglo negociado entre dos o más partes del Acuerdo General, repercute en beneficio de todos los demás signatarios quienes se pueden beneficiar de los resultados que se deriven del mismo"*¹⁶.

¹⁶ Cfr. Patiño Manffer, "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT", op, cit, pág 141.

2º. Protección exclusivamente arancelaria

Este principio pretende evitar que la protección a la industria nacional de los países partes solo se realice a través de medidas arancelarias, y no por medio de otras medidas de tipo no arancelario. Además esto crea certeza acerca del tratamiento que van a tener las mercancías cuando van a penetrar a mercados exteriores.

Derivados de este principio consideramos que surgen 3 obligaciones que podrían también calificarse de principios¹⁷:

1. La obligación de la consolidación arancelaria.
2. La obligación de la compensación.
3. La obligación de no imponer restricciones cuantitativas, con la excepción de que se atravesase por dificultades en la balanza de pagos

3º. Procedimiento de Consultas.

Todos los países participantes en el GATT tiene la facultad de hacer consultas a otro miembro sobre cualquier cuestión relativa a sus relaciones comerciales, y derecho a tener la correspondiente respuesta a las mismas. Este procedimiento de consultas es presupuesto necesario para iniciar el procedimiento de solución

¹⁷ ídem.

de controversias, aunque lo ideal es que el problema entre las partes se resuelva en primera instancia por medio de este procedimiento de consultas.

2.5. Estructura.

Esta formado por 39 artículos, divididos en cuatro partes cuyo contenido esbozamos brevemente a continuación:

- Primera Parte. Comprende los artículos I y II, y contiene, la "*Cláusula de Trato General de Nación más Favorecida*".

- Segunda Parte. Abarca de los artículos III a XXIII, contiene las reglas que van regir el comercio internacional, por lo cual son compromisos de contenido jurídico de obligado cumplimiento para todas las Partes Contratantes, por esta razón cuando un país desea ingresar al GATT, debe negociar un protocolo de ingreso, en el que se determine la forma de cumplimiento de esta parte del Acuerdo General¹⁸.

- Tercera Parte. Comprende los Artículos XXIV y XXV. Destacando el XXIV, ya que regula lo relativo a la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, en cuanto al XXV , éste es fundamental, ya que contiene el marco legal que permitió la realización de las Rondas, que fueron precisamente el

medio para el desarrollo y la adaptabilidad a cada momento histórico-económico que tuvo el GATT:

-. Cuarta Parte. Referente al comercio y desarrollo, y que abarca los tres últimos artículos es decir el XXXVI, XXXVII y XXXVIII, referidos a los países en desarrollo y que fueron adicionados al Acuerdo en 1964 dentro de los acuerdos tomados en la Ronda Kennedy¹⁹.

Para concluir nos gustaría señalar que el GATT ha sido un instrumento ágil y práctico, que ha permitido ir creciendo en la liberalización del comercio mundial durante casi cuatro décadas, y ello ha sido posible gracias, a que a través de su sistema de Rondas de negociaciones ha sido capaz, no solo de consolidarse como una Organización Internacional, sino que ha sabido adaptarse a los enormes cambios que en la economía, la tecnología, la política e incluso la demografía se han ido dando desde la segunda guerra mundial hasta finales de este siglo, consiguiendo que el ostracismo económico que se dio como antesala de la susodicha guerra, no haya vuelto a repetirse en la misma magnitud, muy por el contrario, el Acuerdo General ha fomentado la cooperación comercial entre casi la mayoría de las naciones del planeta, ya que, de 23 miembros que lo constituyeron se convirtieron en 90 antes de su sustitución por la

¹⁸ *Ibidem*, página 143

¹⁹ Véase. Malpica De Lamadrid, Luis. "¿Que es el GATT?" . Edita Editorial Grijalbo S.A . 4a edición. México D.F. 1986. página 18.

Organización Mundial de Comercio, fruto de la última Ronda de negociaciones de esta Organización Internacional, la Ronda Uruguay.

3. EL PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACIÓN

Este principio es fundamental en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en cuanto que permite la creación de un comercio más igualitario entre los distintos Estados, porque los equipara en cuanto a las ventajas comerciales, evitando la discriminación a terceros Estados, y por ende, en teoría, también impide el uso de la coacción comercial para la obtención de ventajas de otra índole. Además, permite el desenvolvimiento de la producción de bienes, basándose en la ventaja comparativa, ya que al permitir la penetración en los mercados internacionales en condiciones de igualdad, el consumo se orientará hacia aquellos productos que presenten una relación calidad-precio más competitivo, sin importar el país de origen del producto.

Por otra parte, este principio de carácter general, se sustenta en dos principios, la Cláusula de Nación más Favorecida (CNMF), y el principio de Trato Nacional, ambos contenidos en el GATT y que a continuación vamos a abordar por separado.

No obstante, queremos mencionar que varios autores, circunscriben el Principio de No Discriminación, únicamente a la CNMF, sin embargo, entendemos que el principio de *“Trato Nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores”* contenido en el Artículo Tercero del GATT, es también parte del Principio de No discriminación.

Ahora bien para los efectos de nuestro presente trabajo, que es el análisis de la integración regional, la CNMF es el principio en el que vamos a centrar nuestra atención, y ello, porque la integración, es en definitiva y como se verá más adelante, una excepción a este principio, el cual, regularía la situación de las mercaderías a la hora de penetrar a los mercados extranjeros; mientras que el Trato Nacional, guardaría más relación con el tratamiento de los bienes una vez cruzadas las fronteras comerciales.

3.1. La Cláusula De Nación Más Favorecida.

3.1.1. Concepto.

Para comenzar quisiéramos definir lo que es la CNMF, y para ello tomaremos los artículos 4 y 5 del proyecto de convención elaborado entre 1964 a 1975 por la Comisión de Derecho Internacional de la ONU²⁰.

²⁰ Véase: Edmund Jan Osmańczyk. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. México, Fondo de Cultura Económica, 1976, pág 226-227; citado en Malpica De Lamadrid, op, cit, pág 16.

Artículo 4º:

“Por Cláusula de Nación más Favorecida se entiende una disposición de un tratado en virtud de la cual un Estado se obliga a conceder el trato de la nación más favorecida a otro Estado en una esfera convenida de relaciones”

Artículo 5º:

“Por el trato de la nación más favorecida se entiende un trato otorgado por el Estado concedente al Estado beneficiario, o a personas o cosas que se hayan en la misma relación con un tercer Estado”.

Lo anterior significa que cuando el país A, pacta la CNMF en una esfera de sus relaciones, con el país B, deberá aplicarle el trato más favorecedor que tenga, con respecto al ámbito de relaciones de que se trate, con cualquier tercer Estado. Sin embargo, dentro de esta definición tan general la Cláusula tiene matices, que pueden, siguiendo al profesor Forner²¹, distinguirla en diferentes clases:

1. *Cláusula general y especial*. Dependiendo del segmento de relaciones que se vean afectadas, es general si se pactan, sometidas a la cláusula, todas las relaciones, de la índole que sean, y especial, si solo se abarca algún tipo de relaciones, precisadas dentro del texto del tratado.

²¹ Forner y Delaygua, Joaquín-Joan. “La Cláusula de la Nación más Favorecida”, la excepción de las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio y de las uniones económicas”, Editorial Civitas, Madrid 1988, págs 21 y sgtes

2. *Cláusula unilateral y bilateral.* Siendo la primera, aquella en la cual hay un Estado concedente y otro beneficiario, y la segunda se ajusta al caso en que los dos Estados se otorguen mutuamente la CNMF. Ahora bien, nos parece conveniente señalar que además existiría la cláusula multilateral, que sería aquella que se conceden recíprocamente los Estados miembros en un tratado en el que intervienen más de dos naciones, como sería el caso del GATT, y que tiene como consecuencia el hecho de que cualquier ventaja que se otorgue a un tercer país (que no tiene porque ser miembro del Tratado), beneficiará automáticamente a los miembros del acuerdo multilateral que contiene la cláusula.

3. *Cláusula condicional e incondicional.* En el primer caso la aplicación de la CNMF se supedita a la realización de una contraprestación por parte del beneficiario, como la reciprocidad o la obligación del mismo trato otorgado por el tercer Estado que el cedente toma como referente para el trato preferente. En el segundo supuesto, el Estado beneficiario goza del trato de nación más favorecida sin ningún tipo de obligación y de forma autónoma a las relaciones del cedente con cualquier tercer país.

3.1.2 Antecedentes y evolución.²²

Los orígenes de la cláusula se remontan al siglo XI, como concesiones comerciales unilaterales de los príncipes del África occidental a diversas ciudades europeas. En los siglos posteriores se transformó en bilateral, generalizándose su uso a través de Tratados internacionales bilaterales en el siglo XVII, y adoptando su forma y terminología moderna en el siglo XVIII.

El asentamiento de la cláusula en las relaciones comerciales internacionales se dio en el siglo XIX, predominando su forma condicional hasta 1860, fecha en la cual, cambia su tónica por la de incondicional a raíz del tratado de Cobden-Chevalier, entre el Reino Unido y Francia. Durante la segunda mitad del siglo XIX, solo Gran Bretaña practicó una política netamente librecambista auspiciada por la revolución industrial, y los demás países europeos al tiempo que firmaron gran número de tratados bilaterales conteniendo la cláusula, tomaron medidas discriminatorias no arancelarias.

²² Para un análisis más profundo del aquí expuesto, que es un breve relato, respecto a la historia de este principio puede verse: Endre Ustor, "The MFN Custom Union Exception", *Journal of World Trade L.*, 1981-5, pág 377, y en su "primer informe sobre la CNMF", Documento A/CN.4/213, Anuario de la CDI, 1969; págs 168 y sgtes; Sauvignon, "La Clause de la Nation la Plus Favorisée", Grenoble, 1972; págs 62 y sgtes; Trigianni, "il Trattamento della Nazione Piu Favorita", Nápoles 1984; págs 4y sgtes, citados en Joaquin-Joan Fomer y Delaygua, "La Cláusula de la Nación más Favorecida", la excepción de las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio y de las uniones económicas", Editorial Civitas, Madrid 1988, y Curzon, Gerard. "La Diplomacia del Comercio Multilateral. El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) y su influencia sobre las políticas y técnicas comerciales de las Naciones". Edita Fondo de Cultura Económico, México D.F., 1969, pág 21 y sgtes, y Jackson, John. "World trade and the law of GATT". (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1969), capítulo 11.

Hasta la primera guerra mundial, la situación fue, la ya mencionada, de múltiples Tratados, sin embargo el final de esta guerra marca también el final de este sistema, remodelándose el panorama de la CNMF, como lo revelan los Tratados de paz de 1919, los cuales contienen dos posturas bien antagónicas:

1. Las potencias vencedoras impusieron la concesión de cláusulas unilaterales a los vencidos²³.
2. Se propugno un trato equitativo para el comercio de todos los estados, siguiendo la postura estadounidense del presidente Wilson, que consideraba que una de las causas de la contienda bélica había sido la discriminación comercial, y por tanto había que intentar erradicarla para evitar nuevos enfrentamientos²⁴, con lo cual, en el periodo de entreguerras se hizo frecuente el uso de la CNMF incondicional en tratados bilaterales, sin embargo fue precisamente esa bilateralización de las relaciones comerciales uno de los factores propiciadores del estallido de la segunda guerra mundial.

Es importante señalar que en 1924 los EE.UU., abandonan la interpretación condicional de la Cláusula, comenzando una política de apoyo al liberalismo

²³ Estas condiciones tan gravosas y humillantes para los vencidos, deben considerarse como uno de los causantes que abocaron a la segunda guerra mundial.

²⁴ Esta idea de los EE.UU., como expusimos al tratar la Carta de la Habana y la creación del GATT, se repitió después de la segunda guerra mundial, y precisamente fue después de ésta cuando se pusieron en práctica instrumentos realmente efectivos para atenuar la discriminación comercial, 30 años después de finalizada la primera guerra mundial.

comercial que llega hasta nuestros días, y que marcará el desarrollo del comercio mundial durante el resto del siglo XX²⁵.

Tras la segunda guerra mundial, la CNMF, cambia totalmente su fisonomía, dotándosele de una fuerza y relevancia que nunca conoció antes, y ello, gracias a su inserción en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), ya que a partir de entonces la cláusula deja de ser objeto de tratados bilaterales para convertirse en el eje de la multilateralización del comercio mundial.

²⁵ Conviene señalar, que esta postura de los EE.UU., tendente a un comercio cada vez más libre de trabas y discriminaciones, que es la que han mantenido hasta hoy en todos los foros internacionales, se debe al hecho de que este país norteamericano, a partir de los años 20 se convierte en un país exportador, y no solo de mercancías sino también de capitales. En los años posteriores al fin de la primera guerra mundial, Estados Unidos se convirtió en la primera potencia industrial del mundo, lo que logró gracias a una política llevada en años anteriores, que convino dos factores, un proteccionismo frente a la penetración de productos extranjeros en su país, y un expansionismo por todo el mundo, penetrando en los mercados internacionales, incluido el europeo; lo cual consiguió gracias a la gran capacidad innovadora de sus productos y sistemas de producción. Esta política trajo el crac del 29 y una fuerte crisis, que se tradujo, en que en los años 30, se firmaran acuerdos sectoriales con productores europeos para restringir la competencia internacional con objeto de afianzarse en sus propios mercados y dividirse los mundiales. Sin embargo, la segunda guerra mundial va a producir un cambio de percepción de los industriales estadounidenses, que retoman la idea de la liberalización comercial mundial, en razón de que el tejido industrial europeo y japonés había quedado lo suficientemente afectado por el enfrentamiento bélico, como para no estar en posición de competir con las empresas norteamericanas. Con lo cual, reapareció el eslogan "El mundo es mi ostra", es decir, el mundo entero es un gran mercado para los productos estadounidenses. Y subsecuentemente, se propugna una política de apertura de mercados, que es lo que se plasma en el GATT, siguiendo los intereses de las industrias estadounidenses. Como consecuencia las subsidiarias y filiales de las empresas estadounidenses se dispersaron rápidamente por los mercados de todo el mundo, con dos efectos parejos, el incremento de la presencia internacional, acompañado de un decrecimiento de la política proteccionista norteamericana. Esta breve descripción de la ideología económica estadounidense puede verse y ampliarse en: Vernon, Raymond y Wortzel, Heidi. "Multinational Enterprise", en "Encyclopedia of American Economic History, Studies of The Principal Movements and Ideas", Vol. II, Glenn Porter Editor, University of Delaware, Eleutherian Mills-Hagley Foundation, Charles Scribner's Sons, New York, 1990, págs 652 a 660.

3.1.3. La CNMF en el GATT.

La cláusula de la Nación Más Favorecida se encuentra en el artículo I del Acuerdo General que establece:

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

De esta forma, este principio del Derecho Internacional se erigió como la piedra angular del sistema multilateral de comercio diseñado por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el GATT, y ello gracias a que todas las partes contratantes del Acuerdo general se concederán recíproca e incondicionalmente la CNMF, de tal forma que cualquier beneficio arancelario que un miembro otorgue a otra nación, éste se extiende automáticamente a todas las demás partes contratantes del Acuerdo.

Sin embargo, fue la institucionalización de las negociaciones en un marco multilateral, y no la mera inserción de la cláusula en el Acuerdo, la que

garantizó la reciprocidad y por ende la irreversibilidad de las concesiones hechas²⁶, y ello trajo dos consecuencias:

1a. Se institucionalizó la CNMF, y entonces, las partes contratantes y los órganos del GATT se encargaron de la vigilancia y aplicación la cláusula, con lo cual, se hacía prácticamente imposible eludir los compromisos (técnica de consolidación)²⁷.

2a. Una revocación bilateral se extendería a todos los demás estados, y ello en razón de que el Acuerdo no es la suma de varias CNMF, todas iguales, sino que es un verdadero Acuerdo Multilateral que por lo tanto se superpone a la cláusula²⁸.

Esta obligación para todas las partes contratantes, evita la discriminación comercial a terceros países, y los iguala tanto en las ventajas comerciales, como también en las obligaciones para con todos los eventuales exportadores que intenten penetrar en el mercado de un país, y por ende, la CNMF se erige como un principio básico del sistema multilateral de comercio, como así lo expresan las elocuentes palabras del funcionario del Departamento de Estado de los Estados Unidos, Isaiah Frank, que al interpretar el propósito del GATT al dice:

²⁶ Esta circunstancia ha sido señalada por casi todos los autores que han estudiado el tema, como Fomer y Delaygua; Saugvignon; Ávila, Castillo Urrutia y Diez Mier; Jackson...

²⁷ Vid. Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M., op, cit, pág 45

²⁸ Cfr. Curzon, op, cit., pág 73.

“...La clave del funcionamiento de este sistema multilateral no es la eliminación de la protección moderada por medio de la cual un país discrimina en favor de sus productores nacionales. Más bien es la eliminación de la discriminación entre los mercados exteriores.”²⁹

Respecto al contenido de la cláusula inserta en el GATT , éste puede sistematizarse siguiendo a Jackson³⁰ , de la forma siguiente:

A). Alcance de la Cláusula:

- 1) Derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos ,a, o en relación con: a) las importaciones, b) las exportaciones, c) las transferencias internacionales de fondos efectuados en concepto de pago de importaciones o exportaciones.
- 2) Los métodos de exacción de tales derechos o cargas.
- 3) Todos los reglamentos y formalidades relativos a importaciones y exportaciones.
- 4) Todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III (relativos a impuestos interiores, leyes y reglamentos).

²⁹ Cfr. Isaiah, Frank “The European Common Market”. New York, 1961, pp 128-9

³⁰ Jackson, John. “ World trade and the law of GATT”. Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1969. pág, 256 y sgtes.

B). Obligación impuesta por la cláusula:

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

Por otra parte, tomando como punto de referencia las distintas clases de cláusulas, descritas anteriormente, podemos decir que la CNMF que se inserta en el GATT, es una cláusula:

1. *Especial*. Por cuanto que viene referida al trato de exportaciones, e importaciones de mercancías.
2. *Multilateral*. Ya que los sujetos que se ven obligados por ella son todas las partes contratantes del GATT.
3. *Incondicional y reciproca*. Como lo expresa el propio artículo 1 del Acuerdo.

Sin embargo a pesar de lo dicho, es decir, que la cláusula obliga a todas las partes contratantes de forma incondicional y automática al trato de nación más favorecida, ésta tiene excepciones, que vienen recogidas a lo largo del propio Acuerdo General, pero la que vamos a destacar, por el ser el objeto del

presente trabajo, es la concerniente a la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio³¹.

3.1.4. La CNMF y la O.M.C.

El texto que contiene la CNMF, y que acabamos de analizar corresponde al redactado en 1947, cuando se crea el GATT, ahora bien, éste sigue vigente en forma idéntica una vez desaparecido el GATT, ya que éste en la actualidad forma parte integrante del conjunto de acuerdos administrados por la *Organización Mundial de Comercio*³² ya que en el citado Acuerdo en su Artículo II, "*Ámbito del Acuerdo*", dice:

Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos 1, 2 y 3 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Multilaterales") forman parte integrante del presente Acuerdo y son vinculantes para todos sus miembros".

Y al irnos al Anexo 1A encontramos el "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994", diciéndonos:

1. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") comprenderá:
 - a) Las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta Final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre

³¹ Las principales normas del Acuerdo General sobre integración regional son: el artículo XXIV; la parte IV sobre "Comercio y Desarrollo", y desde 1979, gracias a la Ronda Tokio, "la cláusula de Habilitación".

³² Véase. Decreto de promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y, por lo tanto, el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, en el "Diario Oficial de la Federación, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos", Tomo CDXCV, N° 21, México D.F., viernes 30 de diciembre de 1994, edición especial, parte I, II, y III.

Comercio y Empleo (excluido el Protocolo de Aplicación Provisional), rectificadas, enmendadas o modificadas por los términos de los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC;

Con lo cual, y como no ha existido ninguna rectificación, enmienda o modificación al artículo I del GATT de 1947, la CNMF que hemos analizado tiene plena vigencia en la actualidad, pero además, este principio que inicialmente se aplicaba a los derechos de aduana y cualquier otro tipo de cargas relacionadas a las importaciones de bienes, en la actualidad, con la adopción de los diversos instrumentos de la Ronda Uruguay, abarca un mayor número de materias, como servicios y propiedad intelectual, y por ello los Acuerdos correspondientes a estas materias, contienen cláusulas similares a la redactada en 1947.

Así pues el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), en su artículo II, párrafo primero establece:

Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.

En la misma línea, el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), dispone en su artículo 4:

Con respecto a la protección de la propiedad intelectual, toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que conceda un Miembro a los nacionales de cualquier otro país se otorgará inmediatamente y sin

condiciones a los nacionales de todos los demás Miembros. Quedan exentos de esta obligación toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedidos por un Miembro....

3.2. Trato Nacional.

Hasta ahora hemos analizado, el principio de no discriminación, desde la óptica del tratamiento de las mercancías al momento de cruzar las fronteras de los miembros del GATT, sin embargo los redactores del Acuerdo General consideraron que las mercancías debían de ser protegidas contra la discriminación, una vez de que éstas cruzaran las fronteras de los países importadores; y para este efecto se introdujo el principio de Trato Nacional, en los párrafo 1 y 2 del artículo III del GATT, el cual dice:

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.

2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

El contenido del precepto supone, que no se pueden imponer a los productos importados que ya se encuentran en el país de destino, cargas pecuniarias o

legales, que lo coloquen en una situación de inferioridad competitiva frente a similares productos de origen autóctono, con objeto de premiar en el mercado a la producción nacional. Por consiguiente, lo que se pretende es que, las únicas barreras que el producto exterior deba enfrentar sean las externas, entendiéndolas como las aduanales, y no encontrarse con nuevos obstáculos dentro del país importador, después de haber superado las anteriores.

El ámbito de aplicación de esta obligación dentro del GATT, abarca básicamente cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de los productos importados en el mercado interior³³.

Al igual que en el caso de la Cláusula de Nación más favorecida, el principio de Trato Nacional se vio ampliado en la esfera de materias abarcadas por el mismo gracias a la Ronda Uruguay, así, los instrumentos pactados en dicha Ronda, a excepción del Acuerdo sobre agricultura, contienen este principio.

Así pues, en este sentido el Artículo XVII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), dice:

“...cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos

³³ Ávila, Castillo y Díaz, op. cit. pág 46

favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares³⁴”.

Y el Artículo 3 del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), en el mismo sentido, dice:

Cada Miembro concederá a los nacionales de los demás Miembros un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios nacionales con respecto a la protección³⁵ de la propiedad intelectual, a reserva de las excepciones ya previstas en, respectivamente, el Convenio de París (1967), el Convenio de Berna (1971), la Convención de Roma o el Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados. En lo que concierne a los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión, esta obligación sólo se aplica a los derechos previstos en el presente Acuerdo. Todo Miembro que se valga de las posibilidades estipuladas en el artículo 6 del Convenio de Berna (1971) o en el párrafo 1 b) del artículo 16 de la Convención de Roma lo notificará según lo previsto en esas disposiciones al Consejo de los ADPIC

Lo mismo podemos decir, del artículo 2 del Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio, que a la letra dice:

1. Sin perjuicio de los demás derechos y obligaciones dimanantes del GATT de 1994, ningún Miembro aplicará ninguna MIC (Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio), que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III u XI del GATT de 1994.

2. En el Anexo del presente Acuerdo figura una lista ilustrativa de las MIC que son incompatibles con la obligación de trato nacional, prevista en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, y con la

³⁴No se interpretará que los compromisos específicos asumidos en virtud del presente artículo obligan a los Miembros a compensar desventajas competitivas intrínsecas que resulten del carácter extranjero de los servicios o proveedores de servicios pertinentes.

³⁵ La "protección" comprenderá los aspectos relativos a la existencia, adquisición, alcance, mantenimiento y observancia de los derechos de propiedad intelectual así como los aspectos relativos al ejercicio de los derechos de propiedad intelectual de que trata específicamente este Acuerdo (ADPIC).

obligación de eliminación general de las restricciones cuantitativas, prevista en el párrafo 1 del artículo XI del mismo GATT de 1994.

3.3. Importancia económica de la no discriminación en el comercio.³⁶

La igualdad de trato de las importaciones procedentes de diferentes orígenes, que propicia la CNMF, contribuye a garantizar que las mercancías puedan adquirirse de los proveedores extranjeros más baratas, ya que induce a una mayor competencia, no solo entre productores de diferentes países, sino también entre los nacionales y los extranjeros, reforzándose así las ventajas comparativas³⁷ en el mercado mundial.

El sistema multilateral basado en el principio de no discriminación ha permitido el florecimiento del comercio mundial³⁸ gracias a la confianza en las ventajas comparativas, pudiéndose hablar en la actualidad de un "mercado global", y una mejor asignación de los recursos mundiales gracias a la puesta en práctica de economías de escala³⁹, basadas en el principio Ricardiano de la ventaja comparativa⁴⁰.

³⁶ Krugman, Paul R., y Obstfeld, Maurice. "Economía Internacional, Teoría y Política". Tercera Edición en español. Edita McGraw-Hill/ Interamericana de España, S.A. Madrid 1995.

³⁷ La ventaja comparativa significa que cada país se encuentra mejor dotado para la producción de determinados bienes, porque la relación entre trabajo y productividad resulta la más óptima en comparación con la de otro país, con lo cual cada país se especializará en lo que es más apto.

³⁸ La expansión del comercio mundial ha sido de hasta un 6,5% anual en términos reales desde la creación del GATT en 1947, hasta multiplicarse por 12, además de multiplicarse por 6 la producción mundial, según información suministrada por la Secretaria de la OMC:

³⁹ Las economías de escala suponen que si cada país produce un número limitado de

4. EL ARTICULO XXIV DEL GATT.

4.1. Un esquema para la integración comercial

Desde una perspectiva legal, el lugar de los acuerdos regionales dentro del armazón de pactos del sistema multilateral ha sido una cuestión importante y preocupante, desde los primeros intentos de multilateralización comercial, tras la segunda guerra mundial. El Regionalismo fue una de las cuestiones más polémicas en la Conferencia de la Habana de 1947, cuando se bosquejó la carta constitucional de la Organización Internacional de Comercio (OIC). Continuó siendo un asunto concerniente a la historia del GATT, intensificándose últimamente las preocupaciones con respecto a los efectos del regionalismo en el sistema multilateral de comercio debido al número, en aumento, de acuerdos regionales⁴¹.

La pregunta importante dentro del sistema GATT/OMC, viene referida a la suficiencia de las reglas para asegurar la compatibilidad entre los acuerdos regionales y el sistema multilateral de comercio, ya que uno de los problemas

bienes, respecto a los cuales tiene una ventaja comparativa, producirá esos bienes a mayor escala y de forma más eficiente, que si se dedicara a producir otros bienes distintos para los que se encuentra menos dotado, es decir no tiene una ventaja comparativa con otras naciones productoras de estos últimos bienes.

⁴⁰ La referencia clásica es David Ricardo, "The Principles of Political Economy and Taxation", primera edición, publicada en 1817.

⁴¹ Según información de la OMC, hasta 1994 se notificaron 109 acuerdos integracionistas; de éstos 33 fueron notificados de 1990 a 1994. Véase OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". Secretaría de la Organización Mundial de Comercio, Ginebra, 1995., pág 1.

que puede ocasionar la creación de regiones comerciales es lo que Requeijo denomina como "el proteccionismo zonal", que puede provocar la fragmentación del comercio mundial antes de su plena realización, traspasando a una escala territorial mayor (es decir entre las regiones comerciales), el proteccionismo de los años treinta⁴².

Con el fin de constituir regiones comerciales, como indicamos anteriormente al exponer el principio de no discriminación, tradicionalmente se han usado dos mecanismos, contenidos en el propio Acuerdo General:

1. Artículo XXIV, que establece las condiciones bajo el GATT para que se pueden establecer uniones aduaneras o acuerdos de libre comercio⁴³, y
2. La Cláusula de Habilitación, una decisión de la Ronda de Tokio, que tiene por objeto facilitar la conclusión de acuerdos de comercio preferencial entre países en vías de desarrollo.

Más recientemente, el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), recoge la posibilidad de crear integraciones comerciales en

⁴² Requeijo J. "Hacia un mundo de altas barreras comerciales", Papeles de Economía Española, No 28. Citado por Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M., "Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay". Editorial Tecnos, S.A., Madrid 1994, pág 50

⁴³ En enero de 1995 se habían notificado en virtud de este artículo un total de 98 acuerdos, de ellos 51 estaban en vigor en enero de 1995, la diferencia con la cifra de 98 notificaciones se debe a que algunos acuerdos fueron reemplazados por otros o constituyeron ampliaciones de acuerdos ya en vigor. Cfr. OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". op. cit., pág 20

el campo del comercio de servicios, reproduciendo los requisitos de Artículo XXIV.

El fenómeno jurídico de integración solo gozará del beneplácito del GATT, en el caso de cumplir con lo previsto en estos preceptos; en cuanto que lo previsto por ellos, resulta una excepción a la CNMF, que como aplicación técnica del principio de no discriminación, prohíbe la integración regional, por lo tanto, solo cabe integración si se cumplen con los requisitos exigidos por la norma. Es por esto, que algunos autores, como Flory, consideran que los requisitos que el GATT exige para la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, presentan grandes incertidumbres, ya que el artículo XXIV, constituye por sí mismo un sistema jurídico que se esfuerza en hacer compatibles dos principios teóricamente irreconciliables: el de igualdad (que se fundamenta en el de Nación más Favorecida), y el de trato preferente a los miembros de una unión regional⁴⁴.

Este artículo no ha variado substancialmente desde 1948, año en el que se celebró el primer periodo de sesiones de las partes contratantes del Acuerdo General, en la que se introdujo el concepto de zona de libre comercio, como

⁴⁴ Flory, T. "Le GATT: Droit International et Commerce Mondial". París 1968. Citado por Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutía, J.A., y Díaz Mier M. Op. Cit., pág 51; y Forner y Delaygua, Joaquín-Joan. "La Cláusula de la Nación más Favorecida", la excepción de las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio y de las uniones económicas", Editorial Civitas, Madrid 1988, pág 49.

una técnica de integración que se adaptaba mejor a los países en desarrollo, al eliminar la exigencia de “una política exterior común”⁴⁵. Desde entonces, solo se han hecho aclaraciones a algunas de sus disposiciones, las cuales son el resultado de la Ronda Uruguay, y se encuentran contenidas en un Entendimiento, que analizaremos al abordar la citada Ronda en relación a la integración regional.

4.2. Contenido del artículo.

A continuación, vamos a analizar el primero, y más antiguo de estos instrumentos jurídicos que permiten, en el marco del sistema multilateral de comercio, la creación de zonas de integración comercial, es decir, el artículo XXIV del GATT, haciendo un examen de los párrafos de que se compone (el artículo tiene 12 párrafos, sin embargo omitiremos el examen de los números 3, 11, y 12, por no parecernos relevantes para el presente trabajo).

4.2.1. Párrafos 1 y 2: ámbito de aplicación del artículo XXIV

Este párrafo determina que territorios pueden constituirse en U.A. o Z.L.C., y por tanto les es aplicable lo prescrito en el Acuerdo General en caso de querer unirse bajo estos estadios integracionistas; así pues, nos dice:

“Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a

⁴⁵ OMC. “El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio”. pág 11.

cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXIV o se aplique en virtud del artículo XXIII 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 XXIV o se aplique en virtud del artículo XXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante. "

Como podemos observar la norma habla de "territorio aduaneros metropolitanos de las partes contratantes", o "territorio aduanero" a secas, y no directamente de Partes Contratantes; es decir, no equipara los conceptos de Estado o Parte Contratante, con el de Territorio Aduanero, de lo cual podemos deducir que esta queriendo recoger todos los supuestos posibles; desde una Parte Contratante que forma un solo territorio aduanero, hasta un Estado (que sea Parte Contratante), bajo cuya soberanía se encuentren territorios con autonomía Aduanera respecto a terceros países. Dentro de este supuesto se englobarían desde colonias o protectorados, hasta Estados Confederados o con un amplio régimen de autonomía respecto al Estado Central, o también Estados Libres Asociados como Puerto Rico. Y esto lo podemos comprobar en el párrafo 2, donde se define "territorio Aduanero" como:

"...todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios."

Como vemos, en la definición anterior cabe cualquier supuesto de lo relatados anteriormente, pero además el párrafo 1, no dice que esos territorios aduaneros serán considerados como Parte contratante, pero exclusivamente en lo relativo al artículo XXIV.

4.2.2. Párrafo 4: justificación y objeto de las U.A. y las Z.L.C.

Efectivamente, el párrafo 4, da una justificación para el permiso, que hacen las Partes Contratantes del GATT, al establecimiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio como excepciones a la cláusula de nación más favorecida al decirnos:

“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...”.

De esta primera parte del párrafo 4, deducimos que la justificación se encuentra en que consideran que la creación de integraciones regionales va a favorecer un aumento de :

- 1-.La liberalización del comercio.
- 2-.Integración de las economías de los países participantes en los acuerdos.

Pero al mismo tiempo, la segunda parte de este párrafo impone dos obligaciones relacionadas con el objeto que deben perseguir estas formas de integración:

“...Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al comercio de otras partes contratantes con estos territorios.”

Es decir, el precepto fija y ordena el objeto que deben tener las UA y las ZLC, *“facilitar el comercio entre los territorios constitutivos”*, pero además, las condiciona con otra exigencia, *“no erigir obstáculos al comercio de otras partes contratantes con estos territorios”*. Por tanto, podemos decir que lo prescrito por este precepto son dos obligaciones, una de orden interno a la región comercial, y otra de orden externo a la misma.

4.2.3. Párrafos 5 y 6: acuerdos provisionales y obligación de no aumentar los obstáculos al comercio de terceros países.

Este párrafo prevé la posibilidad de la adopción de un acuerdo provisional, que supone un periodo transitorio, que comprendería, desde la firma del Instrumento para la creación de la región comercial hasta su completo establecimiento, con objeto de que en ese lapso de tiempo, los participantes en el acuerdo puedan realizar los cambios y adaptaciones necesarias para poder quedar integrados en unión aduanera o en zona de libre comercio. Así pues, el párrafo nos dice:

“las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán,... la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio,...

Sin embargo, en el apartado c), se ponen unas condiciones a ese acuerdo provisional; a la letra, dicho apartado dice:

“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.”

Así pues, para que el acuerdo provisional resulte válido, es necesario:

1. Que el acuerdo contenga un plan y un programa que desemboque en una U.A. o una ZLC.
2. Que se establezca la U.A. o la ZLC, en un plazo razonable, sin determinar que se debe entender por “*plazo razonable*”⁴⁶, y sin exigir que dicho plazo sea insertado en el acuerdo provisional.

Por otra parte, el mismo párrafo 5 , en sus apartados a) y b) recoge la obligación de que la formación de la zona preferencial , no suponga la creación más obstáculos a los terceros países, que los existentes antes de la integración, en dos supuestos:

a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera,..

b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio,...

Y sintetizando ambos apartados, la obligación prescrita, a la letra diría:

⁴⁶ Más adelante al analizar la Ronda Uruguay, veremos que el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV, fija que el plazo razonable no deberá superar los 10 años.

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

Ahora bien, conviene señalar, que esta obligación de no reforzar los obstáculos arancelarios y comerciales, a su vez descansa sobre otro concepto fundamental de GATT, el de la consolidación de las rebajas arancelarias⁴⁷. Sin embargo este párrafo no establece los parámetros para el establecimiento del arancel exterior común en las uniones aduaneras, cuestión que más tarde vino a solucionar el Entendimiento sobre Artículo XXIV, fruto de la Ronda Uruguay, el cual analizaremos más adelante.

En cuanto al el párrafo 6, éste se refiere únicamente al caso de las uniones aduaneras, y establece el mecanismo para que en caso de que las tasas arancelarias de algunos de los países que pasen a formar parte de una U.A., se vean incrementadas como consecuencia de la adopción del arancel común, las demás Partes Contratantes del Acuerdo general puedan resarcirse, así pues se dice:

⁴⁷ La consolidación arancelaria consiste en la seguridad que reciben los países signatarios del Acuerdo General, de que los niveles arancelarios negociados en el seno del GATT, no serán incrementados por encima del nivel consolidado. Los derechos consolidados figuran, para cada país, en las listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General. Cfr. Patiño Manffer, “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT”, op, cit, pág 141

“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 XVIII. Al determinar el ajuste compensatorio, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión. “

Por tanto, si el cálculo del arancel exterior común, da como resultado que los derechos de aduana de alguno de los países miembros de la U.A., se ven incrementados respecto a los ya negociados en el GATT (es decir se viola el principio de consolidación contenido en el artículo II), se procederá a una renegociación (con base en el artículo XXVIII: “*Modificación de Listas*”), que mantenga el equilibrio de los aranceles ya consolidados

4.2.4. Párrafo 7: requisito de transparencia, examen y control.

El principio de transparencia supone, la obligación de notificar a las demás Partes Contratantes cualquier cambio en las reglamentaciones comerciales, las subvenciones, reducciones arancelarias, propósitos de integración regional, restricciones cuantitativas que se adopten...etc, con objeto de que se realice una labor de vigilancia respecto al cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo General, correspondiendo la labor de vigilancia a las Partes Contratantes, concretamente a través del Congreso de Representantes Permanentes⁴⁸.

Este deber de notificación⁴⁹, y de suministro de toda clase de información acerca del proyecto de integración se encuentra contenido en el apartado a) de este párrafo, el cual dice:

a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

Por tanto además de la notificación, existe un derecho a reclamar, por parte del Grupo de trabajo específico que analiza la eventual integración, toda clase de información, que considere pertinente para que las Partes contratantes, a través del Consejo, puedan juzgar la viabilidad del proyecto integracionista⁵⁰.

Continuando con en el análisis del párrafo 7, nos encontramos en su apartado b), la función de control, respecto a si la integración resulta acorde o no con los preceptos del GATT, y esta función es ejercida por las Partes Contratantes, las cuales, tiene la facultad para indicar a los eventuales miembros de la U.A. o Z.L.C., que modificaciones deben hacer a su proyecto, para que resulte válido, y por tanto pueda entrar en vigor. A la letra, el citado apartado dice:

⁴⁸ Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M., op, cit, págs 43 y 44.

⁴⁹ En 1972 se decidió que la notificación debería efectuarse después de la firma de los acuerdos. (IBDD 19S/14).

⁵⁰ En el párrafo 4 del artículo XXV, se establece que las decisiones de las Partes Contratantes se tomarán por una mayoría de dos tercios de votos emitidos, y por lo tanto esto resulta aplicable a las resoluciones que tomen en relación a la viabilidad de una integración

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

Es decir existe una obligación, por parte de los eventuales miembros de la región comercial que se pretende formar, de aceptar las recomendaciones de las Partes Contratantes, para que la unión aduanera o la zona de librecambio sean autorizadas.

Y por último en el apartado c):

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.

Así pues, vemos que la capacidad de control se extiende al caso de aquellos planes o programas ya autorizados, pero en los cuales se han realizado modificaciones, las cuales puedan dificultar la posterior conclusión de la integración.

regional.

4.2.5. Párrafo 8, formas de integración.

El artículo XXIV del GATT en su párrafo 8º, recoge dos formas de integración regional, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, y según éste:

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

i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX⁵¹) 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 9⁵², 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 aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

De este párrafo desprendemos, una serie de requisitos necesarios para formar una unión aduanera, o una zona de libre comercio:

⁵¹ Las restricciones autorizadas en esos artículos se refieren a: eliminación general de las restricciones cuantitativas, restricciones para proteger la balanza de pagos, aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas, excepciones a la regla de no discriminación, disposiciones en materia de cambio, y excepciones generales respectivamente.

⁵² El párrafo 9 se refiere a las preferencias históricas que las partes contratantes otorgaron en virtud del párrafo 2 del artículo I. En la actualidad, con la OMC, este párrafo carece de significado. Véase, Edmond McGovern, "International Trade Regulation", (Exeter: Globefield Press, 1995), Pág 8.42-1.

1. Para ambas formas de integración se exige la eliminación de trabas comerciales entre los miembros en "lo esencial de los intercambios comerciales". Lo cual supone que no se pueden firmar acuerdos que establezcan U.A. o Z.L.C., que tengan un carácter parcial, o lo que es lo mismo que solo abarquen un sector productivo⁵³. Ahora bien, ante la duda de si la apreciación de "lo esencial" debe ser desde una óptica cualitativa o cuantitativa, la postura de los grupos de trabajo del GATT, que han examinado durante la vida de este Acuerdo, las diversas U.A. y Z.L.C., ha sido a favor de un criterio más cualitativo que cuantitativo, es decir lo importante no es tanto la cantidad de comercio liberado, como la naturaleza del mismo, es decir, los acuerdos de integración deben afectar a los sectores más representativos de las economías de los países integrantes⁵⁴, y desde esta óptica la exclusión de sectores como el agropecuario⁵⁵, podría ser un factor de incumplimiento del requisito relativo a lo esencial de los intercambios comerciales. Sin embargo, existen posturas contrarias a la anterior, partidarias del criterio cuantitativo, es decir, que lo importante es el porcentaje de volumen de comercio liberado, y no

⁵³ Por ello la CECA, que era un acuerdo que solo abarcaba el carbón y el acero, no pudo englobarse dentro de los acuerdos permitidos por el artículo XXIV, sino que tuvo que ser objeto de una excepción otorgada por vía del artículo XXV del GATT, el waiver se otorgó por amplia mayoría, basándose en la ficción de que los seis miembros del acuerdo serían considerados como una sola Parte a efectos de venta de carbón y acero. Véase, Ballesteros González, "Comercio Internacional: igualdad jurídica, discriminación de hecho". Edita Universidad de Granada, Granada 1977, pág 71 y sgtes.

⁵⁴ Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M., op, cit, pág 50

⁵⁴ OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". pág 52.

⁵⁵ La exclusión de los productos agropecuarios en los acuerdos integracionistas, (como en el caso del Tratado de Roma, que analizaremos más adelante al tratar la Unión Europea), obedece a regímenes restrictivos de política comercial que los gobiernos mantienen en este sector, con base en programás internos de sostenimiento de los ingresos de los agricultores.

los sectores que se repercuten con el acuerdo⁵⁶, por lo cual, sería perfectamente congruente con el artículo XXIV, que un acuerdo excluya un determinado sector, como el agropecuario, siempre que exista una un porcentaje alto de comercio liberado. El debate sigue abierto, acerca de si "lo esencial", viene referido a los intercambios comerciales , o, a los intercambios comerciales de todo tipo de productos o en todos los sectores. A nuestro juicio, ambas posturas se deben tener en cuenta, y a continuación vamos a explicar por qué.

Lo que resulta claro, es que el artículo XXIV al exigir la liberalización de lo esencial de los intercambios comerciales lo hace con el fin de evitar, so pretexto de la creación de una U.A. o Z.L.C., la interposición de barreras comerciales a terceros países en determinados sectores, y producir una desviación de comercio. En este sentido, imaginemos el caso de 2 países, Z y X, cuyo 85% del PIB, es carbón y acero respectivamente, e históricamente se han proveído mutuamente de estos bienes, e imaginemos que firman un acuerdo por medio del cual liberalizan sólo estos sectores. Desde el punto de vista cuantitativo, este acuerdo sería perfectamente acorde con el espíritu del artículo XXIV, sin embargo desde el punto de vista cualitativo sería inadmisible, porque lo que buscaría no es liberalizar el comercio, sino asegurarse mercados

Esta exclusión es más frecuente en las Z.L.C., que en las U.A. Véase. Íbidem, pág 17.

⁵⁶ En este sentido la propuesta de la CEE al grupo de trabajo que la examino, fue que " se considerara que una zona de libre comercio ha cumplido con lo esencial de los intercambios

en un determinado sector, cerrándolos a terceros países. En este caso, nos inclinamos por la segunda postura, ya que si se liberalizan la mayoría de los sectores, se mantendría el comercio en estas dos materias, que tradicionalmente han mantenido estos países, y las preferencias en los demás sectores servirían como incentivo para crear un comercio que antes no existía entre estas dos naciones.

Ahora bien, pongamos otro caso, el de dos países, y uno de ellos, el país A, tiene 35% de la población que se dedica al sector agropecuario y que sobrevive gracias a un programa de subvenciones a la agricultura, y el otro, país B, tiene un sector agropecuario no subvencionado y altamente competitivo, supongamos también, que de liberalizarse este sector, éste supondría un 50% del volumen total de comercio que liberaría el acuerdo. El acuerdo que se firma liberaliza el 90% de los sectores productivos aún excluyendo del mismo la producción agrícola. La no inclusión de los productos agropecuarios obedecería a que se dejaría sin cobertura económica en el país A, a un porcentaje bastante alto de la población. Desde la postura cuantitativa el acuerdo no sería congruente con el GATT, porque el volumen de comercio liberado no es muy alto y por contra desde una postura cualitativa sí lo sería, porque se ha liberado la inmensa mayoría de los sectores productivos.

Desde estos dos ejemplos, que plantean situaciones extremas, podemos deducir que para hacer una correcta apreciación de “lo esencial de los intercambios comerciales”, debemos tener en cuenta varios aspectos:

1. El tipo de productos que produce cada país
2. Los productos que comerciaban los países antes de convertirse en U.A. o Z.L.C..
3. Los programas de subvención que existan en cada país, respecto a determinados sectores productivos, así como, el porcentaje de población que depende de ellos y cuyas condiciones socioeconómicas dependen de estos programas.

Por otra parte, la exigencia que los acuerdos tengan una cobertura amplia, tiene el efecto de que solo se adhieran a ellos, aquellos países donde existe suficiente apoyo político, como para superar las presiones proteccionistas contra una libertad completa entre los participantes en la zona de integración. Dado el elevado coste político, solo se daría la integración en el marco del XXIV cuando realmente existe un verdadero deseo de las partes en favorecerse mutuamente, con lo cual el requisito de *“lo esencial de los intercambios comerciales”*, es un elemento disuasivo del consenso político para la firma de tales acuerdos preferenciales.⁵⁷ Sin embargo, algunos autores

⁵⁷ Roessler F. “The Relationship between Regional Integration Agreements and The Multilateral Trade Order”, en “Regional Integration and The Global Trading System”, compilado por Kym Anderson y Richard BlackHust (Eds), “Regional Integration and The Global Trading

señalan, que la interpretación del artículo XXIV ha disminuido este costo para todos los países, y la Cláusula de habilitación, (que abordaremos más adelante) lo ha reducido aún más para los países en desarrollo, de ello se desprendería que la multitud de pseudoacuerdos de libre comercio aplicados o previstos en la actualidad y la amenaza que suponen para un sistema multilateral eficiente de liberalización, son el resultado de que este costo quizás sea ahora demasiado bajo⁵⁸.

2. Para las Uniones Aduaneras, se les exige además otros requisitos contenidos en el punto ii) del inciso a) del párrafo 8, que son el establecimiento de una política comercial común y un mismo arancel externo común que gravará las mercancías de los terceros países ajenos a la región, lo que el Doctor Máximo Carvajal denomina como tarifa común exterior, TCE⁵⁹, que es precisamente lo que diferencia a la Unión Aduanera de la Zona de Libre Comercio, puesto que aquí el Estado asociado no puede individualmente establecer tarifas aduaneras que apliquen a las mercancías procedentes del exterior de la Unión, ni podrá adoptar unilateralmente reglamentaciones comerciales.

Sysrem", 1ª edic, Exeter: Harvester Wheatsheaf, 1993, pág 314.

⁵⁸ Snape. R.H. History and Economics of GATT's Article XXIV, en "Regional Integration and The Global Trading System", compilado por Kym Anderson y Richard BlackHust (Eds), "Regional Integration and The Global Trading Sysrem", 1ª edic, Exeter: Harvester Wheatsheaf, 1993, pág 286.

⁵⁹ Cfr. Carvajal Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. Edita Pomua S.A. México 1993,

Diferencias entre Z.L.C. y una U.A.

Las diferencias fundamentales, partiendo del presupuesto de que en ambas hay un libre tránsito de mercancías, son dos:

1. Con respecto a los terceros interlocutores comerciales ajenos a la integración comercial, en la U.A. se va a establecer un arancel común, mientras que en las ZLC cada parte integrante de la zona mantiene sus aranceles independientemente de las demás.
2. En la UA se establecerá una política comercial común, y en las ZLC.

De estas diferencias se desprenden efectos que también podemos calificar de elementos diferenciadores, de los cuales destacamos:

A. En las ZLC habrá que establecer normas de origen (NdO), con objeto de determinar, al pasar las mercancías las fronteras entre los países de la zona, si son mercancías originarias de la región y así poder beneficiarse del trato preferencial, en cambio, en las U.A. al existir un arancel exterior común, una vez que las mercancías de terceros países han cruzado las fronteras de cualquier Estado parte de la Unión y han abonado el arancel exterior común, pueden transitar libremente a cualquier país unión.

B. Las U.A., son una forma o instrumento de integración económica, que tiene un mayor impacto sobre las estructuras económicas de los países

participantes, porque implica la elaboración de una política comercial común que afecta tanto al interior de la unión como al exterior. Por contra, en los acuerdos de libre comercio, la liberalización interna en la región encuentra su límite económico y a menudo político en la libertad, que mantienen, en lo que respecta a sus relaciones comerciales, los estados participantes.⁶⁰

4.2.6. Párrafo 9, y su anexo.

Este párrafo recoge la posibilidad de mantener o modificar la situación de preferencias que se darían entre un miembro de una U.A. y Z.L.C., con otra parte contratante, en virtud del párrafo 2 del artículo I. Ahora bien, si el mantenimiento de dichas preferencias resulta incompatible con la implantación de estas formas de integración de acuerdo al párrafo 8, se pasará a una negociación para suprimir tales preferencias. Suponemos, que el procedimiento a seguir será el recogido en el artículo XXVIII del Acuerdo General.

Así pues, la situación de las mercancías ajenas a las UA o las ZLC, será a tenor del anexo del párrafo 9, la siguiente:

“...cuando un producto que haya sido importado en el territorio de un miembro de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a un tipo preferencial de derechos, se reexporte al territorio de otro miembro de dicha unión o zona, este último miembro deberá percibir un derecho igual a la

⁶⁰ Véase. Cecchini, Paolo. “ Unión Aduanera y política comercial” ponencia en “ La Integración Regional en América Latina y Europa: objetivos estratégicos y refuerzo de las capacidades de respuesta”. Documento Final de la Conferencia Internacional llevada a cabo en Montevideo, entre los días 9 A 12 de 1993. Edita el Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo 1993. pág 59

diferencia entre el derecho pagado ya y el derecho mayor que se debería abonar si el producto fuese importado directamente en su territorio

Es decir, se aplica una tasa diferencial a la mercancía preferenciada, para que entre en la nación que no mantiene preferencias, en las mismas condiciones que lo haría si hubiera entrado por sus fronteras.

Sin embargo, si no se puede mantener esa situación, el párrafo 9 describe las medidas a tomar, al decirnos:

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

4.2.7. Párrafo 10. Excepciones al artículo XXIV.

De este párrafo que dice:

“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”.

se desprende, que su finalidad fue prever la supervisión de U.A. y Z.L.C., en las que participaran Estados que no eran parte del GATT⁶¹.

5. LA INTEGRACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO: LA RONDA TOKIO Y LA CLÁUSULA DE HABILITACIÓN .

Al formarse el GATT en la posguerra, nunca se tomó en cuenta la situación desfavorable de los países menos desarrollados, estableciendo un Principio de No Discriminación, que operaría entre desiguales, dígase, países desarrollados y en vías de desarrollo. Y no fue hasta la década de los 60, que comenzó a cambiar esta situación, con la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), como órgano de la Asamblea General de la ONU.

A partir de la creación de este órgano en 1964 , la percepción de las Partes Contratantes desarrolladas del GATT, respecto a las naciones menos desarrolladas, da un giro que tiene su consecuencia, la adición en 1965, en el transcurso de la Ronda Kennedy (1964-1967), de la parte IV, referente a Comercio y Desarrollo (artículos: XXXVI, XXXVII, y XXXVIII), del Acuerdo General⁶². Siendo, el aporte jurídico más importante de esta Parte IV, la introducción del Principio de No Reciprocidad en las relaciones comerciales de los países desarrollados con los que se encuentran en vías de desarrollo⁶³. Lo cual, es una clarísima ruptura con la primigenia concepción de la Cláusula de

⁶¹ OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". págs 13-14.

⁶² Malpica De Lamadrid, op, cit, pág 17-18.

⁶³ Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M.,op, cit, pág 61.

Nación más Favorecida, este Principio de No Reciprocidad lo encontramos en el artículo XXXVI. 8, según el cual:

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

Sin embargo, no será hasta en 1971, que sea haga efectivo esa no reciprocidad, y ello con la instauración en el seno del GATT, del Sistema General de Preferencias (SGP)⁶⁴, con carácter universalista, el cual ha permitido la firma de numerosos acuerdos preferenciales no recíprocos⁶⁵, respecto a los cuales, el GATT, tiene un control a través de la obligación de notificación al Comité de Comercio y Desarrollo⁶⁶, y el posterior examen a demanda de cualquier Parte Contratante.

Ahora bien, el tratamiento a la creación de bloques regionales entre países menos desarrollados, surgió de la Ronda Tokio (1973-1979), en la cual se

⁶⁴ Se trata de un instituto preintegracionista, cuya finalidad básicamente es el favorecimiento de economías menos desarrolladas por parte de estados o territorios aduaneros de mayor grado de desarrollo. Se hace a través de un instrumento convencional y sus efectos son temporales; y supone la eliminación y reducción de obstáculos o aranceles sobre determinadas mercancías. No es recíproco sino que lo otorgan los órganos administrativos a través de los órganos gubernativos, del estado más desarrollado de forma unilateral y sin exigir ninguna concesión a cambio.

⁶⁵ La CEE, ha sido, como la parte desarrollada en este tipo de acuerdos, la que ha notificado el mayor número de éstos. Los cuales son: los 4 Acuerdos de Lomé, (firmados en 1975, 1979, 1984, 1989) con los países de África y la cuenca del Pacífico (ACP), los acuerdos con Túnez, Argelia, Marruecos (firmados en 1976), Jordania, Siria, Egipto, Líbano, (firmados en 1977), y el acuerdo con Yugoslavia (firmado en 1980). Todos éstos acuerdos, fueron notificados en virtud del artículo XXIV del GATT.

⁶⁶ Es un Comité de carácter permanente, creado como consecuencia de la adición de la Parte IV, y su objetivo es seguir todas las actividades del GATT, procurando que se preste

adopto "la declaración sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y participación más plena de los países en desarrollo", también conocida como "Cláusula de Habilitación", que proporciona una base jurídica a la discriminación positiva que supone el trato preferencial, pero en este caso entre países en vías de desarrollo.

En cuanto al tema que nos ocupa, que es la integración regional, el aporte que hace la cláusula de habilitación es la de dar autorización, en el párrafo 2.c, para la creación de acuerdos regionales entre Partes Contratantes en desarrollo, siendo estas normas menos rigurosas, que las del artículo XXIV. Los requisitos exigidos son⁶⁷:

1. Que los acuerdos que se concluyan se realicen entre países en vías de desarrollo, y se diseñen para facilitar y promover su comercio mutuo, y no para levantar barreras o crear dificultades indebidas para el comercio con otras partes contratantes⁶⁸.

2. Estos acuerdos se deben notificar cuando sean firmados, modificados, o retirados, pero en este caso es el Comité sobre Comercio y Desarrollo, en lugar

atención a los problemas de los países en desarrollo, a través de los informes que presenta en los periodos de sesiones de las Partes contratantes.

⁶⁷ OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". págs 22-23.

⁶⁸ No se establece un procedimiento para la reducción o eliminación de los aranceles, mientras que en las medidas sobre obstáculos no arancelarios, se exige que se adopten "de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las partes contratantes."

del Consejo del GATT, el que está a cargo de supervisar la implementación de esos acuerdos. Además las partes en dichos acuerdos deben cooperar en orden a dar respuesta a las consultas de las demás Partes Contratantes.

3. Los acuerdos no deberán constituir un impedimento para la reducción o eliminación de los aranceles y las restricciones no arancelarias al comercio con arreglo al principio contenido en la CNMF⁶⁹.

Por otra parte, al no hacer mención la Cláusula de habilitación al artículo XXIV, han surgido opiniones enfrentadas, respecto a si la Cláusula debe ser la única vía para los acuerdos regionales entre países en desarrollo, o si por otra parte, los acuerdos de gran importancia, ya sea por el volumen de comercio que absorben, o porque son muchos los países que se suman él, deban regularse, a través del artículo XXIV, a pesar de que las partes contratantes sean países en desarrollo. Y a este respecto, nos gustaría hacer mención, a otro principio también contenido en "la declaración sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y participación más plena de los países en desarrollo", y es el principio de graduación, recogido en el párrafo 7, que dice:

* Las partes contratantes de menor desarrollo esperan que, con el desarrollo progresivo de sus economías y el mejoramiento de su situación comercial, se acreciente su capacidad de hacer contribuciones o negociar concesiones o adoptar otras medidas convenidas de consumo, con arreglo a las disposiciones y procedimientos del Acuerdo General y, por consiguiente, esperan

⁶⁹ Este requisito, no tiene su correlativo en el artículo XXIV.

tener una participación más plena en el marco de los derechos y las obligaciones previstos en el Acuerdo General mediante su participación en el funcionamiento del Sistema del GATT".

Como vemos, aquí se está previendo la posibilidad, de como las condiciones económicas de un país, se van modificando a lo largo del proceso de desarrollo; en las etapas iniciales este proceso puede precisar de un trato preferencial, pero a medida que se afiance económicamente, ese trato perderá su justificación, como señala Balassa⁷⁰; y entonces, deberá ajustarse a las exigencias del generales del GATT, pues habrá perdido su calidad de país en desarrollo.

Y al hilo de lo anterior, y en relación a la integración regional, los países miembros de un acuerdo regional constituido al amparo de la cláusula habilitación, y que hayan alcanzado un desarrollo que los desplaza del status de países en desarrollo, obviamente deberán modificar su acuerdo, y adaptarlo al marco legal del artículo XXIV.

Esta situación, de obligación de modificar el acuerdo, no se daría en el caso de acuerdos bajo el SGP, entre países desarrollados y en vías de desarrollo, (que por otra parte están notificados bajo el artículo XXIV), porque como señala el mismo autor, "el proceso político de adopción de decisiones en los países

⁷⁰ Bela Balassa. "La Ronda Tokio y los países en desarrollo". Integración Latinoamericana, revista mensual del Instituto para la Integración Latinoamericana (INTAL), año 5, Nº 52, noviembre de 1980. Buenos Aires. Pág 16.

desarrollados no favorece el mantenimiento de concesiones con respecto a países que han logrado un peso significativo en el comercio mundial⁷¹, o lo que es lo mismo, como estos acuerdos preferenciales se suelen renovar periódicamente, cuando el país en desarrollo, haya perdido esa calidad, los países desarrollados ya no van a renovarle el tratamiento preferencial dado con anterioridad en atención a su situación económica de inferioridad.

6. LA RONDA URUGUAY: UNA NUEVA FISONOMÍA PARA EL COMERCIO MUNDIAL

6.1. Creación de La Organización Mundial de Comercio (O.M.C.)

6.1.1. La declaración de Punta del Este:

Esta declaración de los ministros de la partes contratantes del GATT, realizada en la ciudad uruguaya de donde toma su nombre, marca el inicio de la última Ronda de negociaciones multilaterales que se celebró en el seno del GATT y que puso fin a esta organización internacional, para ser sustituida por la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual se constituirá como un organismo especializado de Naciones Unidas con la responsabilidad de gobernar el comercio internacional.

⁷¹ ídem.

Dicha Declaración se dividió en dos partes:

Parte I. Referida al comercio de mercancías⁷², lo que durante casi 46 años fue el objeto substancial de la existencia del GATT. Recogiéndose tres cuestiones: a) los objetivos de las negociaciones,(básicamente, la liberalización y expansión del comercio, así como el fortalecimiento del papel del GATT en el marco del sistema multilateral de comercio); b) los principios que regirían las negociaciones (transparencia, carácter único de las negociaciones, equilibrio de las concesiones, y con respecto a los países en desarrollo se respetara el principio de no reciprocidad , se les prestará especial atención a sus problemas, asimismo, se plantea el principio de graduación para éstos países); c) compromisos en orden a: no adoptar nuevas medidas proteccionistas, (status quo o stand-still) y, eliminar de las medidas de restricción o de distorsión al comercio contrarias al GATT o adecuarlas a éste (ejercicio de roll-back, o desmantelamiento ; d) temas de las negociaciones (aquí se enumeran todos los temas que serían abarcados por la negociaciones de la Ronda Uruguay).

Parte II. Relativa al comercio internacional de servicios, contiene las características y objetivos de las negociaciones en esta área, las cuales se

⁷² Laviña, Felix, op, cit, págs 98 y sgtes.

realizaron de forma paralela a las negociaciones sobre mercancías, ya que los servicios se encontraban fuera del objeto del GATT.

6.1.2. La Ronda de negociaciones (1987-1994):

Una vez sentadas las bases sobre las que debían desarrollarse las negociaciones, se comenzó la séptima y última ronda de negociaciones en el marco del GATT, que abarco 14 temas en el área de las mercancías, y una negociación paralela relativa a los servicios. De entre los logros de las negociaciones queremos destacar cinco instrumentos pactados:

1. Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS).
2. Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas (ADPIC).
3. Acuerdo sobre Agricultura.
4. Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.
5. Acuerdo sobre Aspectos de las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.

Por otra parte, no podemos olvidar la influencia e importancia de la Ronda Tokio, en el sentido que señala el Dr. Patiño Manffer, y es que, la Ronda Uruguay es la heredera de la anterior Ronda, la de Tokio, que como explica el mismo autor puede considerarse como *“el antecedente inmediato de la creación*

*del Sistema Multilateral de Comercio*⁷³. Y ello porque en dicha ronda, se enfrentó por primera vez , una de los mayores escollos para la creación de un sistema multilateral de comercio basado en la liberalización, la ventaja comparativa, y las economías de escala, es decir, la implantación de barreras no arancelarias al comercio con objeto de proteger las producciones domésticas, y en este sentido indica Balassa, *“la Ronda Tokio significa un intento de limitar el empleo, correcto o incorrecto, de medidas no arancelarias y de establecer una mecánica internacional para resolver los conflictos que ocasione su aplicación”*⁷⁴ .

Con la intención de superar esta problemática, de las medidas no arancelarias, en Tokio se pactaron varios códigos: 1) código sobre subvenciones y medidas compensatorias, 2) código sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación, 3) código sobre obstáculos técnicos al comercio, 4) código sobre compras del sector público) código de valoración aduanera, 6) Código antidumping. Además se lograron otros acuerdos relativos a, carne de bovino, productos lácteos, comercio de aeronaves civiles, comercio internacional de los textiles; así como, una declaración sobre las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos, un entendimiento relativo a las

⁷³Patiño Manffer, Ruperto. “Creación de la Organización Multilateral de Comercio (OMC)”. Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie, año XXVII, nº 81, septiembre-diciembre 1994. Edita el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. México 1996. págs 735-736.

⁷⁴Bela Balassa., op, cit, Pág 10.

notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia, un acuerdo sobre medidas de salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo, y la ya abordada Cláusula de Habilitación.

Como vemos dicha Ronda resulto muy fructífera, para la construcción del Sistema Multilateral de Comercio, sin embargo será la Ronda Uruguay la que finalmente diseñe el marco de desarrollo para el comercio internacional del siglo XXI, con un fortalecimiento institucional, a través de la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC)⁷⁵.

Después de más de siete años de negociaciones⁷⁶, concluyo el 15 de abril de 1994 en la ciudad de Marrakech con la firma de tres instrumentos, 1) La Declaración de Marrakech, 2) el Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, y 3) el Acuerdo que establece la Organización Mundial de Comercio.

En cuanto al "Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales", en ella se recogen

⁷⁵ Secretaria Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA). "Comercio Internacional: el escenario post Ronda Uruguay". Revista: Capítulos nº 45, Enero-Marzo 1996, Edita SELA.

⁷⁶ Inicialmente el fin de la Ronda se había marcado para 1990, introduciéndose la novedad de la calendarización de una ronda de negociaciones, sin embargo diversos avatares, entre los que destacamos los problemas de la CEE para negociar en materia de política agrícola, así como los procesos electorales en diversos países, fueron algunos de los factores que retrasaron el proceso de negociaciones.

cuatro compromisos fundamentales, que son el medio para poder dar eficacia al sistema multilateral de comercio diseñado, los cuales son:⁷⁷:

- a) Someter, a la consideración de sus respectivas autoridades competentes con el fin de recabar de ellas la aprobación correspondiente, los instrumentos negociados que forman parte, como anexos, del acta final.
- b) Aceptar los instrumentos negociados con objeto de que entren en vigor a más tardar el 1º de enero de 1995.
- c) Establecer la Organización Multilateral de Comercio que provea de la infraestructura administrativa para la adecuada aplicación internacional de los resultados de la Ronda Uruguay.
- d) Aplicar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio con carácter definitivo y no provisional.

6.1.3. Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio:

El Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC) renueva el sistema comercial, y ha supuesto la renegociación y nueva redacción de las normas relacionadas con la adopción de decisiones, interpretaciones, exenciones y enmiendas. Además, ofrece un marco institucional renovado para el sistema de comercio multilateral y aplica los resultados obtenidos en la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales

⁷⁷Patño Manffer, Ruperto, "Creación de la Organización Multilateral de Comercio

multilaterales. Asimismo, ofrece un mecanismo para poner en marcha de manera eficaz, en el ámbito internacional, los acuerdos de dicha Ronda, y además asegura que los acuerdos sean aceptados en conjunto de una sola vez, ya que los participantes acordaron que los resultados de la ronda se aceptarían solo como parte de una empresa única, vale decir los participantes aceptarían todos los acuerdos, o ninguno⁷⁸. El propósito fue eliminar el sistema antiguo y fragmentado, -debido a que, se permitía la aceptación del sistema GATT en diversos grados, por medio de la utilización de la "cláusula del abuelo", o bien porque los acuerdos multilaterales, como los negociados en la Ronda Tokio, no eran suscritos por todas las Partes Contratantes⁷⁹ - y sustituirlo con una nueva organización internacional integral con capacidad para obligar al cumplimiento de las obligaciones a todos los Miembros, colocándolos en igualdad de condiciones⁸⁰.

(OMC)", op. Cit., pág 739.

⁷⁸ El Acuerdo ofrece un mecanismo que impone la aceptación conjunta de todos los acuerdos comerciales multilaterales y, por ello, en el artículo XVI.4 se requiere que cada Miembro se asegure de la conformidad de sus leyes con las obligaciones que le impongan los Acuerdos Multilaterales de Comercio. Por lo tanto ante una eventual adhesión de nuevos Miembros o el retiro de los ya Miembros de la OMC solo podrá llevarse a cabo en forma total.

⁷⁹ Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M., op, cit, pág 97.

⁸⁰ Aquí sería destacable la grave incongruencia que suponía, en el antiguo sistema GATT, la aplicación obligatoria del principio de no discriminación en materia arancelaria, que permitía a través de la CNM, que los beneficios concedidos por una parte se extendieran a todos los demás, y sin embargo, en el área de obstáculos no arancelarios, no se exigía una reciprocidad por parte de todas las demás partes contratantes, que colocara a todos en un régimen de igualdad. Con lo cual se trataba de fomentar la liberalización y competitividad comercial a través de una reducción arancelaria progresiva y presidida por la igualdad de todos los países frente a un determinado mercado nacional, y por otra parte se permitía que el país que lo desease, siguiera manteniendo obstáculos no arancelarios con base en la no firma de los acuerdo de la Ronda Tokio, pudiendo discriminar a terceros países, si firmaba un acuerdo de integración en el que se insertaran medidas de desmantelamiento de obstáculos no arancelarios entre los miembros de la ZLC, o la U.A.

En resumidas cuentas, este acuerdo permitió la transición sin obstáculos del anterior sistema del GATT al actual sistema mundial de comercio, que utilizando como base la experiencia anterior, que con todas sus imperfecciones se desarrolló en forma pragmática durante más de 45 años⁸¹, crea un sistema integrado único para la gestión y funcionamiento de los acuerdos comerciales multilaterales, que se aplican a todos los Miembros de la OMC, y de los acuerdos comerciales plurilaterales, que tienen una adhesión más limitada⁸².

6.1.4. Naturaleza jurídica de la OMC:

El establecimiento de la OMC corrige una anomalía histórica, la de que el GATT nunca adquirió totalmente un mecanismo institucional formalmente establecido, a raíz del fracaso de la Carta de la Habana de 1948 para el establecimiento de una Organización Internacional de Comercio⁸³. Sin embargo, el Acuerdo que establece la OMC sí se registró en las Naciones Unidas conforme a lo dispuesto en el artículo 102 de la Carta de ese organismo

⁸¹ ídem, pág 96.

⁸² La suscripción de los acuerdos plurilaterales es potestativa por parte de los miembros de la OMC, y no imperativa como en el caso de los multilaterales.

⁸³ Queremos señalar que la OMC, jamás será la Organización Internacional de Comercio diseñada en la Carta de Habana, y ello por dos razones principalmente:

1a. Porque la OMC, aunque debe considerarse una organización internacional en el sentido de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados - ya que según esta Convención, se entenderá por organización internacional a una organización intergubernamental- no tiene la condición de organismo internacional en el sentido de los artículos 57 y 63 de la Carta de ONU, carácter que sí tenía la OIC.

2a. Porque en la Carta de la Habana, se recogían cinco capítulos de reglas sustantivas sobre comportamiento económico, mientras que en el Acuerdo que establece la OMC, las reglas sustantivas de carácter económico se remiten a los anexos de dicho instrumento; así como en lo relativo a disposiciones institucionales, el texto de 1948 dedica un capítulo completo a éstas, frente a el escueto conjunto de medidas institucionales para la OMC. Véase. Jackson

en calidad de organización internacional, que no de organismo especializado de ONU.

En este carácter de organización internacional, la OMC, de conformidad a lo prescrito en su artículo VIII, goza de personalidad jurídica, y cada uno de sus Miembros le conferirá a la organización: a) la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones, b) los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones a sus funcionarios, así como a los representantes de los Miembros los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio independiente de sus funciones en relación con la OMC⁸⁴.

6.1.5 Funciones de la OMC y ámbito de ejercicio de las mismas

Las funciones de la OMC viene recogidas en el artículo III del Acuerdo constitutivo, que transcribimos a continuación:

1... facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

2... será el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la

John; Davey, William J; y Sykes, Alan O." Legal Problems of International Economic Relations; Cases Materials and Text". (3rd edition; St Paul: West Publishing Co., 1995), pág 302.

⁸⁴ A la letra del párrafo 4 del mismo artículo VIII . "Los privilegios e inmunidades que ha de otorgar un Miembro a la OMC, a sus funcionarios y a los representantes de sus Miembros serán similares a los privilegios e inmunidades estipulados en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de noviembre de 1947".

aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.

3... administrará el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (denominado en adelante "Entendimiento sobre Solución de Diferencias" o "ESD") que figura en el Anexo 2 del presente Acuerdo.

4.... administrará el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (denominado en adelante "MEPC") establecido en el Anexo 3 del presente Acuerdo.

5... cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

Y de estas funciones podemos deducir que la OMC proporciona:

- Una estructura institucional común para la gestión y la operación de los acuerdos multilaterales y plurilaterales.
- Un foro para las negociaciones comerciales en nuevas áreas que se presenten en el futuro y para realizar enmiendas a los acuerdos comerciales existentes.
- Un sistema integrado fortalecido para, la solución de diferencias a través del ESD, y para una mayor transparencia en las políticas y prácticas comerciales de sus Miembros en el marco del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

Por otra parte queremos destacar la última de las funciones contenidas en artículo III, es decir, la disposición en virtud de la cual, la OMC cooperará, según proceda, con el FMI y el BIRF, a los efectos de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, y

ello porque la inclusión de esta función supone retomar la primigenia intención de los acuerdos de Bretton Woods, de establecer una configuración institucionalizada y tríptica de la economía mundial⁸⁵, a través del FMI, BIRF, y la frustrada OIC, ya que en la Carta de La Habana, en su artículo 24 se establecía esa relación entre la Institución comercial y las financiero-monetarias, pero en el GATT no, debido a su provisionalidad y falta de institucionalidad internacional, y este vacío es ahora subsanado en el marco legal de la OMC.

Las funciones antes descritas, las desempeña con respecto a lo que resulta su ámbito de competencia, el cual viene establecido en el artículo II, según el cual:

- Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos 1, 2 y 3 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Multilaterales") forman parte integrante del presente Acuerdo y son vinculantes para todos sus Miembros.
- Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en el Anexo 4 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Plurilaterales") también forman parte del presente Acuerdo para los Miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado.
- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 según se especifica en el Anexo 1A (denominado en adelante "GATT de 1994") es jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta Final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y

⁸⁵ Esta planeación de la economía internacional, diseñada por los EE.UU. en la posguerra de la segunda guerra mundial, fue descrita con anterioridad al analizar la Carta de La Habana.

Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado (denominado en adelante "GATT de 1947").

Como vemos todo su ámbito de aplicación lo remite a los Anexos. En el Anexo 1A del Acuerdo figura el GATT de 1994⁸⁶, que es un instrumento jurídicamente distinto del GATT de 1947 ya que incorpora los resultados de las diversas rondas que se dieron durante la vida del Acuerdo general; y doce Acuerdos multilaterales sobre el comercio de Mercancías⁸⁷. El Anexo 1B contiene el nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y el Anexo 1C el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. En los Anexos 2 y 3 figuran los acuerdos institucionales, vale decir el Entendimiento relativo a las Normas y

⁸⁶ La OMC incorpora las disposiciones del GATT por referencia y hace mención a esta versión del Acuerdo General denominándolo GATT de 1994. El GATT de 1994 es jurídicamente distinto al Acuerdo General en vigencia desde 1948, conocido por GATT de 1947. El GATT de 1994 consiste del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, las disposiciones de ciertos instrumentos legales que entraron en vigencia en el marco del GATT de 1947 (incluidos protocolos referentes a concesiones arancelarias, protocolos de adhesión, y decisiones sobre exenciones que todavía están en vigor), los entendimientos sobre ciertos artículos del GATT aprobados en Marrakech y el Protocolo de Marrakech. Las disposiciones del GATT se mantienen sin modificación. Sin embargo, las disposiciones de la OMC prevalecen sobre las del GATT de 1994, y algunas de las disposiciones del GATT de 1994 (por ejemplo, adhesión, acción conjunta) ya no son pertinentes.

Los entendimientos (relativos a los artículos II:1(b), XVII XXIV, XXVIII, y el relativo a las exenciones de obligaciones dimanantes del GATT de 1994), que interpretan las obligaciones enunciadas en artículos específicos del GATT, y que fueron aprobadas como parte del Acuerdo General son aclaraciones que aseguran la disminución de la posibilidad de desacuerdo y permitirán eliminar interpretaciones distintas sobre el mismo extremo.

⁸⁷ Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías. incluyen el GATT, y todas las decisiones y entendimientos acordados, incluidos los contenidos en el Acuerdo sobre la OMC, llamado ahora GATT de 1994, así como todos los distintos acuerdos o códigos subordinados que se negociaron durante las rondas Kennedy y Tokio de negociaciones multilaterales y una serie de acuerdos nuevos que se concretaron como parte de la Ronda Uruguay de negociaciones. Todos los acuerdos de la Ronda Tokio (salvo el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles) han sido revisados en parte, o en su totalidad, para cumplir con los requisitos estructurales e institucionales de la OMC y con una serie de objetivos específicos adelantados por varios de los participantes durante las negociaciones.

Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. El Anexo 4 contiene los acuerdos comerciales plurilaterales : el Acuerdo sobre Compras del Sector Público; el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles; el Acuerdo de la Carne Bovina; y el Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos. Este compendio de normas que se recogen en estos anexos , y que quedan bajo la administración de la OMC, es lo que se conoce como “Sistema Multilateral de Comercio”⁸⁸.

Con respecto a la Ronda Uruguay, este Acuerdo, cumple con eficacia el objetivo de constituirse en medio para la aplicación de los acuerdos de la Ronda y tiene como anexos los resultados de la misma, los acuerdos comerciales multilaterales que son parte integral del Acuerdo y vinculantes para todos los Miembros, así como los acuerdos comerciales plurilaterales (ACP), que son vinculantes para los Miembros que los hayan aceptado.

6.1.6. Estructura .

La estructura de la OMC se encuentra recogida los artículos artículo IV, V, y VI, en la que se describe una estructura jerárquica , integrada por cuatro órganos, la Conferencia Ministerial, el Consejo General, los Consejos especializados, los Comités, y la Secretaría.

⁸⁸ Patiño Manffer, Ruperto, “Creación de la Organización Multilateral de Comercio

- *Conferencia Ministerial: es el máximo órgano de la OMC, esta integrado por representantes de todos los miembros con rango ministerial y se reunirá por lo menos una vez cada dos años.*

- *Consejo General: es un órgano permanente que se ocupará de las funciones cotidianas de la OMC en los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial. Según el párrafo 4 del Art.IV, desempeña las funciones de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales establecido en el MEPC, y a tenor del artículo V es el órgano encargado de realizar acuerdos de cooperación adecuados con otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que tengan responsabilidades similares a las de la OMC, incluidas las Naciones Unidas, la UNCTAD, la OMPI y otras agencias especializadas y organizaciones internacionales relacionadas con servicios.*

Además, existirán los Consejos Especializados que son: un Consejo del Comercio de Mercancías, un Consejo del Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, los cuales funcionarán bajo la orientación del Consejo General y supervisarán el funcionamiento de los principales acuerdos.

- *Los Comités: Son órganos subsidiarios, que desempeñarán las funciones a ellos atribuidas por los respectivos consejos, tales como el Comité de*

Agricultura. Podrán formar parte de estos órganos representantes de todos los Miembros de la OMC.

- La Secretaría de la OMC, la cual estará dirigida por un Director General nombrado por la Conferencia Ministerial.

6.1.7. Toma de decisiones.

En lo que se refiere a la adopción de decisiones recogida en el Artículo IX, del Acuerdo que establece la OMC, éste dice de forma explícita que las decisiones se tomarán por consenso, que por otra parte era la práctica del GATT. Se indica, asimismo, que cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso, la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En el artículo XXV del GATT, la regla general era voto por mayoría. Esto ha quedado fortalecido y definido con mayor precisión en el Acuerdo.

En el caso de la interpretación formal del Acuerdo Constitutivo, o de los distintos acuerdos multilaterales de la OMC, la decisión de adoptar una interpretación se tomará por mayoría de tres cuartos de los Miembros, y solo la Conferencia Ministerial y el Consejo General están facultados para ello.

En lo que se refiere a la exención de obligaciones, se ha elevado el número de votos requeridos a tres cuartos de los Miembros, salvo cuando se trate de

obligaciones sujetas a un período de transición o a un período de aplicación escalonado. En este último caso, la decisión se podrá tomar únicamente por consenso. Además, se incluye un período específico durante el cual los Miembros deberán procurar llegar a una decisión por consenso.

El efecto general es el fortalecimiento y la ampliación de la práctica de adopción de decisiones por consenso y el establecimiento de normas más estrictas para la aprobación de interpretaciones y exenciones de obligaciones, lo que asegura la aplicación más uniforme de las obligaciones a todos los Miembros.

6.1.8. Enmiendas.

Las disposiciones sobre enmiendas del artículo X del Acuerdo dan una gran flexibilidad a una estructura (la OMC) más amplia en materias y Miembros que el antiguo GATT. Algunas de las disposiciones, como el de las obligaciones conforme al Principio del Trato de Nación Más Favorecida en el GATT, en el GATS y en el Acuerdo TRIPs, han quedado consagradas y se les pone un candado que asegura su permanencia en el tiempo, y es que solo pueden ser modificadas por aceptación unánime de todos los Miembros.

En general, la enmienda a un acuerdo comercial multilateral de naturaleza institucional o de procedimiento, que no altere las obligaciones y los derechos

de los Miembros, se podrá llevar a cabo por aceptación de dos tercios de los Miembros y todos los Miembros quedarán vinculados por la enmienda. Cuando se trate de una enmienda que modifique los derechos y obligaciones, permanece en efecto el artículo XXX del GATT que establece que, tras la aceptación de las dos terceras partes de los Miembros, la enmienda entrará en vigor para los Miembros que la han aceptado pero no será vinculante para los Miembros que no la hayan aceptado. Las enmiendas al Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias y el Mecanismo de Revisión de Políticas Comerciales podrán realizarse por decisión de la Conferencia Ministerial y no será necesario contar con la aprobación de los parlamentos o poderes legislativos de los países para su ratificación y aceptación formal.

6.2. Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del gatt 1994.

En este Acuerdo, fruto de la Ronda Uruguay, los miembros dan mayores detalles precisan las disposiciones relacionados con el establecimiento y el examen de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, que en el transcurso de la vida del GATT, crearon conflictos en la aplicación de las disposiciones del artículo XXIV.

En primer lugar en el punto 1 del entendimiento se impone como obligación sine qua num para poder establecer una Unión Aduanera o una Zona de Libre Comercio, el cumplimiento inexcusable de los párrafos 5, 6, 7, y 8 del artículo XXIV.

A continuación, se dedica a hacer precisiones respecto a los párrafos 5, 6, y 12 del artículo XXIV, con lo cual y teniendo en cuenta la prescripción anterior, se colige que el cumplimiento de los párrafos 5 y 6, se entenderá en el sentido de estas aclaraciones; además consta de dos cuestiones, una acerca del Examen de las U.A. y ZLC; y la otra referida a la solución de diferencias

6.2.1. Párrafo 5. del artículo XXIV.

Ofrece los parámetros para el establecimiento de los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales cuando se constituye una unión aduanera.

Además, impone como "plazo razonable" que deben incluir los acuerdos provisionales, para el establecimiento de una UA o una ZLC, el no superior a 10 años, el cual no deberá excederse salvo en casos excepcionales.

6.2.2. El párrafo 6 del artículo XXIV.

Contiene los procedimientos que deben seguirse para el aumento del tipo consolidado de un derecho durante el establecimiento de una unión aduanera.

En cuanto a las negociaciones sobre compensación, deberán iniciarse antes de que se aplique el arancel exterior común⁸⁹. Asimismo el Entendimiento confirma que los Miembros que se beneficien de una reducción de derechos no tienen obligación alguna de otorgar un ajuste compensatorio.

6.2.3. Párrafo 12 del artículo XXIV

Aquí se establece que en virtud del GATT de 1994, cada Miembro es plenamente responsable de la observancia de todas las disposiciones de ese instrumento, y tomará las medidas razonables que estén a su alcance para garantizar su observancia por los gobiernos y autoridades regionales y locales dentro de su territorio. Además recoge que se podrá recurrir al Entendimiento sobre Solución de Diferencias, con respecto a medidas adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales y el Miembro deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr su observancia en el caso de que el Órgano de Solución de Diferencias (es decir el Consejo General) haya resuelto que no se ha respetado una disposición del GATT de 1994. En el caso de que el Miembro no haya podido lograr la observancia por parte de las autoridades locales, será responsable con arreglo al Acuerdo. Este Entendimiento confirma la práctica establecida por el GATT. El Entendimiento sobre Solución de Diferencias contiene lenguaje similar.

⁸⁹ Este aspecto es importante para los terceros países porque los efectos del desvío de comercio al corto plazo de haber constituido una U.A., resultan más fáciles de paliar cuando el nuevo arancel exterior común incluye los reajustes compensatorios. Cfr. OMC. "El

6.2.4. Examen de las U.A. y ZLC⁹⁰.

El Entendimiento confirma que todas las notificaciones de uniones aduaneras y zonas de libre comercio serán examinadas por un grupo de trabajo que presentará un informe al Consejo del Comercio de Mercancías (CCM).

Respecto a los acuerdos provisionales, se prevé que los grupos de trabajo podrán hacer recomendaciones acerca de marco temporal propuesto, así como sobre las medidas para el establecimiento de las U.A. o ZLC. Asimismo, se imponen obligaciones a los miembros de un acuerdo provisional, por un lado cuando un acuerdo de esta especie no contiene un plan y un programa, el grupo de trabajo examinante lo recomendará, existiendo la obligación de acatar tal recomendación para que el acuerdo pueda entrar en vigor, de otro se precepta la obligación de notificar al CCM todo cambio substancial en el programa y en el plan del acuerdo provisional, pudiendo ese órgano de la OMC, examinar tal cambio;

Asimismo se prevé que los miembros de las U.A. y las ZLC, remitirán periódicamente al CCM, informes sobre el funcionamiento del acuerdo correspondiente. Existiendo una obligación de comunicación en el momento en que se den modificaciones y/o acontecimientos importantes que afecten a los acuerdos.

Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". pág 24.

⁹⁰ Este precepto supone un exponente del ahondamiento en principio de transparencia, que trajo la Ronda Uruguay.

6.2.5. Solución de Diferencias.

En relación a la solución de controversias, el punto 12 del Entendimiento, dice a la letra:

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

Con lo cual cualquier medida restrictiva al comercio, inserta en el marco de un acuerdo regional, que puede afectar a un miembro de la OMC podrá ser planteado al renovado mecanismo de solución de diferencias⁹¹.

6.3. La integración regional en el GATS.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, ha sido una de las aportaciones más importantes de la Ronda Uruguay, encontrando su germen en la Declaración de Punta del Este, que trajo como consecuencia, la creación de un grupo especial de negociaciones sobre servicios , que como ya indicamos con anterioridad, se instaló de forma paralela a las negociaciones en materia de mercancías. Ahora bien, la gran relevancia de este Acuerdo, es que marca el inicio de la regulación del comercio de servicios, desde una perspectiva multilateral, estableciendo un marco para la liberalización

⁹¹ Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M. Op. Cit., pág 213.

progresiva del sector servicios, y ello por la gran importancia que estas actividades representan en la actualidad dentro de la economía mundial⁹².

En cuanto a los principios que rigen este acuerdo, los cuales se encuentran contenidos en la parte II (arts II a XV), son prácticamente la reproducción de los principios del GATT, pero de entre ellos queremos destacar, el principio de no discriminación instrumentado a través de una incondicional y multilateral CNMF, y el Trato Nacional, insertos en los artículos II párrafo 1º, y XVII respectivamente, cuyo texto ya reproducimos al abordar el principio de no discriminación .

Igualmente, y de forma similar al GATT, este Acuerdo también recoge la posibilidad de creación de zonas de integración regional. Ello se encuentra regulado en el Artículo V "Integración económica", que sería el equivalente al artículo XXIV y la Cláusula de Habilitación, pero en materia de servicios. Siendo el texto muy similar al del artículo XXIV, pero no idéntico.

6.3.1. Párrafo 1, del artículo V del GATS.

En este párrafo se contiene los requisitos para un acuerdo de integración regional:

⁹² Cerca del 50 % del PIB mundial procede del sector servicios, y paradójicamente en cifras de ingresos y pagos solo alcanza a ser la cuarta parte del comercio mundial. *ibídem.* pág 186.

- a) tenga una cobertura sectorial sustancial⁹³, y
- b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:
- i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o
 - ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación, ya sea en la fecha de entrada en vigor de ese acuerdo o sobre la base de un marco temporal razonable, excepto por lo que respecta a las medidas permitidas en virtud de los artículos XI, XII, XIV y XIV *bis*.

Aquí podemos observar la similitud con el artículo XIV del GATT, en cuanto a la exigencia de “cobertura sectorial sustancial” y “eliminación en lo esencial ...”

6.3.2 Párrafo 3 del artículo V del GATS.

Aquí se recoge la situación de los países en desarrollo, otorgándoseles ciertas ventajas, como podremos ver a continuación al leer el texto literal de este párrafo.

- a). Cuando sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 países en desarrollo, se preverá flexibilidad con respecto a las condiciones enunciadas en dicho párrafo, en particular en lo que se refiere a su apartado b), en consonancia con el nivel de desarrollo de los países de que se trate, tanto en general como en los distintos sectores y subsectores;
- b). No obstante lo dispuesto en el párrafo 6, en el caso de un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 en el que únicamente participen países en desarrollo podrá concederse un trato más favorable a las personas jurídicas que sean propiedad o estén bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo.

⁹³Esta condición se entiende en términos de número de sectores, volumen de comercio afectado y modos de suministro. Para cumplir esta condición, en los acuerdos no deberá establecerse la exclusión a priori de ningún modo de suministro.

Así pues, en el apartado a), se prevé un acuerdo de integración en el que participen países en desarrollo, y en b) acuerdo en que todos los miembros sean países en vías de desarrollo, y las obligaciones se atenúan, y se dan facilidades para que las empresas de servicios autóctonas de los países menos desarrollados, puedan sobrevivir y hacerse más eficaces, y no sean eliminadas del mercado por las de los países desarrollados, que resultan más competitivas en la relación calidad-precio, y barrerían con las carteras de clientes de las anteriores.

6.3.3. Párrafo 4 del artículo V del GATS

Aquí se está recogiendo una exigencia similar a las de los párrafos 4 y 5 del artículo XIV, así pues, según este párrafo :

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

Sin embargo, la similitud antes indicada no es total, ya que en el artículo XIV, se dice “ los obstáculos no deben ser en conjunto de una incidencia general más elevada, ni más rigurosos”, y aquí se habla de “sectores y subsectores determinados”, con lo cual la regulación del GATS, es más ventajosa para los terceros países no miembros que la del GATT⁹⁴, ya que en los sectores de

⁹⁴ OMC. “El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio”. pág 26.

servicios en los que ya habían penetrado en unas determinadas condiciones, éstas van a permanecer en la misma forma aunque exista integración regional.

6.3.4. Párrafo 5 del artículo V del GATS

En este párrafo, al igual que en el GATT (párrafo 6 del art XXIV), se exige que para la modificación de las listas (en las que se encuentran las concesiones en materia de servicios dentro del sistema multilateral de comercio), como consecuencia de la implantación de un acuerdo regional, se apliquen las normas sobre modificación de listas, contenidas en el mismo Acuerdo sobre servicios en concreto en el artículo XXI del GATS (que tiene su equivalente, que no su símil en el art XVIII del GATT). Así pues, se dice:

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

6.3.5. Párrafo 6 del artículo V del GATS

Este párrafo, que no tiene equivalente en la regulación del GATT, y esta recogiendo la situación de las sucursales de una empresa proveedora de servicios, de nacionalidad “extranjera” respecto a los países miembros del Acuerdo de integración. Así pues, se dice:

Los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro que sean personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación de una parte en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 tendrán derecho al trato concedido en virtud de tal acuerdo, a condición de que realicen operaciones comerciales sustantivas en el territorio de las partes en ese acuerdo.

Como vemos, la creación de un acuerdo regional no va a variar la situación de una empresa proveedora de servicios que ya los suministraba con anterioridad a la integración, aunque la matriz de tal compañía pertenezca a un Estado no miembro de la región, y ello en concordancia con el ya comentado párrafo 4, en virtud del cual no se pueden imponer más obstáculos a los respectivos sectores o subsectores con relación al nivel aplicable con anterioridad al acuerdo.

6.3.6. Párrafo 7 del artículo V del GATS

Los Miembros que sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1:

- a)...notificarán prontamente al Consejo del Comercio de Servicios ese acuerdo y toda ampliación o modificación significativa del mismo. Facilitarán también al Consejo la información pertinente que éste pueda solicitarles. El Consejo podrá establecer un grupo de trabajo para que examine tal acuerdo o ampliación o modificación del mismo y le rinda informe sobre su compatibilidad con el presente artículo.
- b). ...que se aplique sobre la base de un marco temporal informarán periódicamente al Consejo del Comercio de Servicios sobre su aplicación. El Consejo podrá establecer un grupo de trabajo, si considera que éste es necesario, para examinar tales informes.
- c). Basándose en los informes de los grupos de trabajo a que se refieren los apartados a) y b), el Consejo podrá hacer a las partes las recomendaciones que estime apropiadas.

Como vemos, se recogen una serie de requisitos destinados a preservar la transparencia en el establecimiento de acuerdos regionales, con una información periódica acerca de los mismos, así como del desarrollo de los acuerdos provisionales, que es una exigencia similar a la que se establece en el GATT, con la diferencia de que en el GATS el órgano encargado de vigilar el correcto establecimiento del acuerdo regional, aquí es el Consejo del Comercio

de Servicios, y además en el GATS el establecimiento de un Grupo de Trabajo, es potestativo del Consejo y no obligatorio como en el GATT.

6.3.7. Artículo V bis. Acuerdos de integración de los mercados de trabajo

Este artículo, esta considerando el trabajo, como un servicio más, y esta previendo la posibilidad de que se liberalice este sector; situación que sería propia de un estadio de integración más avanzado, el mercado común, que implica la existencia de una unión aduanera, pues nos resulta difícil de creer que varios Estados pasen a una situación de liberalización total de transito de la fuerza laboral, sin un previo proceso de integración económica, que lleva consigo un proceso conducente a conseguir unas economías parejas de los Estados miembros del Acuerdo, como es el caso de la Unión Europea.

El presente acuerdo no impedirá a ningún miembros ser parte de un acuerdo por el que se establezca la plena integración⁹⁵ de los mercados de trabajo entre las partes en el mismo, a condición de que tal acuerdo:

- a) exima a los ciudadanos de las partes en el acuerdo de los requisitos en materia de permisos de residencia y de trabajo;
- b) sea notificado al Consejo del Comercio de Servicios.

Para concluir, el tema del GATS, queremos hacer dos observaciones:

1a. Que en el GATS no se hace referencia a U.A., ni ZLC, y ello porque los aranceles y los contingentes no desempeñan un papel importante el comercio de servicios, con lo cual la aplicación de estos conceptos de tipos de

⁹⁵Tal integración se caracteriza por conferir a los ciudadanos de las partes en el acuerdo el derecho de libre acceso a los mercados de empleo de las partes e incluir medidas en materia de condiciones de pago, otras condiciones de empleo y beneficios sociales.

integración, resultan difíciles de aplicar, sin embargo si se toman en cuenta en cierta medida en el párrafo 2 al decirnos:

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

2a. Que en el caso de los mercados comunes⁹⁶ la liberación de los servicios entre los Estados miembros es práctica común, sin embargo la política respecto a terceros países no miembros, puede no ser conjunta, sino que cada país establece sus propias listas, como resulta evidente en la lista de compromisos de la Unión Europea, en la cual se detallan los compromisos de cada uno de los países miembros y no de la Unión como bloque⁹⁷.

⁹⁶ El Mercado Común es una etapa más evolucionada de integración que la zona de libre comercio y la unión aduanera, y trae razón de esta última, es decir, la Unión aduanera es requisito indispensable para llegar a un mercado común, sienta las bases para ello. El superior carácter integrador del Mercado común, se traduce en el hecho de que aquí no solo se pretende la abolición de restricciones al comercio, sino también a los demás factores, (libertad de circulación de bienes, capitales, personas y servicios) bajo la organización de autoridades e instituciones comunitarias reguladas por un derecho comunitario.

Para poder entender que supone un mercado común no podemos dejar de citar la interpretación judicial que sobre este rubro nos da el Tribunal de Justicia de la comunidad Europea, en el considerando 33 de la Sentencia Shul, de 5 de mayo de 1982, que con respecto a la noción de mercado común, lo concibe como "la eliminación de todas las trabas a los intercambios intracomunitarios, con vistas a la fusión de mercados nacionales en un mercado único que funcione en condiciones lo más similares posibles a las de un mercado interior. Véase. Mattera, Alfonso. "El mercado único europeo, sus reglas, su funcionamiento". Editorial Civitas, Madrid 1991, pág 42.

⁹⁷ OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". pág 27.

CAPITULO SEGUNDO: ZONAS DE INTEGRACIÓN COMERCIAL

En la actualidad existen múltiples regiones comerciales establecidas por países de los cinco continentes, sin embargo, nosotros solo analizaremos tres de ellas, las cuales hemos seleccionado por parecernos muy representativas de los esquemas de integración comercial que hemos analizado en el anterior Capítulo Primero, y por representar un volumen importante del comercio mundial. Así pues, a continuación analizaremos, la Unión Europea, la zona de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común de América del Sur (MERCOSUR). Asimismo, después de analizar estas zonas de integración, abordaremos el proyecto para la creación de una zona de libre comercio en todo el continente americano, el proyecto ALCA, el cual supondrá la instauración de la mayor zona de libre comercio del planeta.

1. EUROPA, ZONA DE INTEGRACIÓN POR EXCELENCIA

Europa, la podemos calificar como zona de integración por excelencia, por dos razones:

1a. Porque para el reducido espacio geográfico que supone en relación con todo el mundo, en ella es donde mayor número de acuerdos de integración se han firmado y están operando en la actualidad⁹⁸.

2a. Porque es en Europa en donde se da el fenómeno integrador más avanzado de los existentes, es decir la Unión Europea.

Hacer un análisis de todos los acuerdos de integración europeos, sería un arduo trabajo, más propio de una investigación exclusiva sobre Europa, que no es el caso del presente estudio, por ello a continuación, y en relación con el fenómeno integrador europeo, nos vamos a circunscribir a analizar la más importante zona de integración económica del mundo, La Unión Europea, y ello porque abordarla resulta imprescindible, dado que al ser el proceso integrador más acabado, nos puede dar pautas sobre el comportamiento a seguir por los incipientes, pero abundantes acuerdos de integración que se están firmando en todo el mundo, y que suponen una de las realidades más importantes y polémicas de próximo siglo.

⁹⁸ Además de la Unión Europea, y de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, compuesta en la actualidad solo por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza, ya que Austria, Dinamarca, Portugal, El Reino Unido y Suecia, que formaron parte de dicha asociación, dejaron de ser socios de la misma tras su adhesión a la Comunidad Europea, hoy Unión Europea); asimismo existen acuerdos de libre comercio de Noruega con Estonia, Letonia y Lituania; de Suiza con Estonia, Letonia y Lituania; la Unión Aduanera entre la República Checa y la República Eslovaca, la Zona de Libre Comercio de Europa Central, con la participación de Polonia, Hungría, la República Checa y la República Eslovaca; el acuerdo de libre comercio entre la República Checa y Eslovenia, el acuerdo de libre comercio entre la República Eslovaca y Eslovenia, Íbicem, pág 30.

1.1. Naturaleza Jurídica de la Unión Europea.

La Unión Europea, que en la actualidad se compone de quince miembros⁹⁹ es un ente supranacional con instituciones comunes que evoluciona hacia una unión económica y monetaria tras un proceso de más de 40 años, y supone una integración de soberanías que da como resultado una peculiar comunidad de Estados con una organización institucional y un procedimiento de toma de decisiones desconocidas hasta ahora.

Esta organización debemos definirla como una *Comunidad de Derecho*¹⁰⁰, con base en que es una creación del derecho y a la vez un ordenamiento jurídico, intermedio entre el derecho internacional y los derechos nacionales, el cual se gesta sobre un proceso legislativo propio, regulando aquellas materias en las que es competente en virtud de la cesión de competencias realizada por los Estados miembros de la Comunidad a través de los tratados Constitutivos¹⁰¹.

⁹⁹ Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo, Dinamarca, Países Bajos, Bélgica, Reino Unido, Irlanda, Portugal, Grecia, España, Suecia, Finlandia y Austria, siendo los últimos tres países los miembros más jóvenes de la Unión, los cuales se adhirieron en 1995.

¹⁰⁰ Véase. Klaus-Dieter Borchardt. "El ABC del Derecho Comunitario". 4a edición. Edita la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1994, págs 32 y sgtes.

¹⁰¹ Este ordenamiento jurídico funciona sometido al principio de legalidad, en el sentido de que el ejercicio de las competencias propias de cada una de las instituciones (Parlamento Europeo, Consejo Europeo, Consejo de Ministros, Comisión, Tribunal de Justicia y Tribunal de Cuentas) se hace con sometimiento a unas normas jurídicas que a su vez cristalizan en otras normas, de tal forma que se establece una jerarquía normativa que finalmente desemboca en una legislación uniforme para todos los Estados en las materias comunitarias. La cúspide de dicho ordenamiento, los tratados constitutivos, se colocan en igual posición en que lo haría la Constitución de un Estado, los cuales forman el derecho primario. Este derecho primario u originario se contiene en los tres tratados CEE (Tratado de Roma de 1957 de la Comunidad Económica Europea), CECA (Tratado de París de 1951 de la Comunidad del Carbón y del Acero) y CEEA (Tratado de Roma de 1957 de la Comunidad de la Energía Atómica), el Acta Única Europea de 1986, y el Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht en 1992, que

Por otra parte, el primigenio carácter económico de la Comunidad, ha cambiado a raíz del Tratado de Maastrich, que además de abarcar el ambicioso objetivo de la unión monetaria, recoge otros temas como política exterior, seguridad común, ciudadanía común, y desarrollo de la cooperación en materia de justicia y asuntos sociales, que suponen una ampliación en las responsabilidades de las instituciones comunitarias, lo cual, pone de manifiesto el deseo de los Estados miembros de que la Unión Europea de que ésta, no solo constituya un espacio económico unido, sino que las cesiones de soberanía en estas materias revelan el deseo de una mayor unificación a nivel político.

Esta unificación más allá de lo económico se ha vuelto a poner de manifiesto con la firma el 2 de octubre de 1997 del Tratado de Amsterdam¹⁰², que persigue

creo la Unión Europea). Con base en las normas anteriormente citadas y con sometimiento a éstas, se desarrolla un derecho derivado, formado por reglamentos, directivas, decisiones, recomendaciones y dictámenes. La eficacia de este derecho que homogeneiza en todos los Estados miembros la regulación de determinadas materias cualificadas como comunitarias, se logra a través de tres principios: 1) Efecto Directo del Derecho Comunitario en los Estados miembros; 2) Primacía del Derecho Comunitario sobre los derechos nacionales; y 3) Sistema institucionalizado de aplicación e interpretación del Derecho Comunitario, a través del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Para un mayor ahondamiento en el estudio del Derecho Comunitario véase: -.Jean Víctor, Louis. "Las instituciones de la Comunidad Europea" Fuero Internacional. Colegio de México. Vol. XXIII, No 2. Abril-Junio 1993. México; -.Dirección General de Información, Comunicación, Cultura y Sector Audiovisual de La Comisión Europea. "Las instituciones de la Unión Europea". Edita la oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1995; -.Fontaine, Pascual. "Diez lecciones sobre Europa" Edita la oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1995; -.Iglesias Cabrero, Manuel. "Fundamentos de Derecho Comunitario". Editorial COLEX: Madrid 1989; -.Másida Miranda, José Enrique, "Características del Derecho Comunitario Europeo" en Revista Crítica de Derecho Inmobiliario, Mayo-Junio de 1992, Madrid.

¹⁰² Por medio de este Tratado se modifica el Tratado de la Unión Europea, Los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas y determinadas actos conexos. Véase. Gonzalez Martín, Nuria. "Tratado de Amsterdam por el que se modifican el Tratado de la Unión

como objetivos: -.hacer del empleo y los derechos de los ciudadanos el eje de la Unión,-.suprimir los últimos obstáculos a la libre circulación y reforzar la seguridad, -.hacer que la voz de Europa se oiga mejor en el mundo, -.hacer más eficaz la arquitectura institucional con miras a próximas ampliaciones¹⁰³.

Como vemos, los objetivos de la Unión Europea, y las competencias atribuidas a sus instituciones la colocan como ente supranacional único en la historia, que sin constituir una federación, progresivamente va acercándose a este concepto.

1.2. Razones para la integración.

No podemos decir que hubo una única causa que impulsara la iniciación de un proceso de integración en la Europa occidental tras la segunda guerra mundial, habría que mencionar varias causas, de índole político y económico. Así pues, a continuación expondremos las razones que pueden explicar la unidad europea de posguerra, siendo todas ellas importantes, y no siendo a nuestro juicio, ninguna de ellas preponderante sobre las demás..

A). La pérdida de peso en el panorama internacional. Acabada la segunda guerra mundial, los medios de producción, y más en general, la economía

Europea, los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos". Revista de Derecho Privado, México, Edit. Mc Graw-Hill, Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, año 9, núm 25, enero- abril 1998.

européa se encontraba devastada; y el importante papel internacional que hasta entonces había jugado Europa como continente hegemónico, tanto en lo político como en lo económico, lo había perdido a favor de EE.UU. y la URSS. Ante un panorama tan poco halagüeño, diversos líderes europeos ven en la unidad Europea el único camino para que ésta recobre su presencia mundial¹⁰⁴.

B) La ayuda condicionada por parte de los EE.UU. Efectivamente, los Estados Unidos se convierten en el gran aliado, otorgando ayuda para la reconstrucción del viejo continente, pero al mismo tiempo, la primera potencia mundial ve que la única forma de que Europa se convierta en autosuficiente es a través de la cooperación de las economías de los países europeos. Por ello, en el preámbulo de su Ley de 1948 relativa a la ayuda económica bajo el Plan Marshall, el Congreso de los EE.UU. expresó su convicción de que la creación en Europa de un mercado interior sin barreras comerciales interiores, permitiría la creación de ventajas similares a las que gozaban los EE.UU. gracias a su gran mercado interior, y además hacen una declaración que no deja dudas, *“la continuación de la ayuda... dependerá en todo momento de la continuación de la cooperación entre los países que participan en el programa”*¹⁰⁵. Esta clara invitación a los europeos para su liberalización comercial, deja patente la gran

¹⁰³ Internet, dirección: <http://ue.eu.int//Amsterdam/es/treaty/main.htm> # la

¹⁰⁴ Rossel, Mauricio y Aguirre, Pedro. “La Unión Europea, evolución y perspectivas. Lecciones y oportunidades para México”. Editorial Diana, México 1994, págs 10 y sgtes.

¹⁰⁵ Dell, Sidney. “Bloques de comercio y mercados comunes”. Tercera edición en español, traducción de Roberto Reyes. Edita Fondo de Cultura Económica. México, 1965, págs 47 y sgtes..

importancia de los EE.UU. en, al menos, el despegue de la construcción de la Europa unida¹⁰⁶.

C) La convicción de que se debía acabar definitivamente con los conflictos bélicos. El medio para lograr la paz en Europa y acabar con su división, era la cooperación de los países europeos, pero ello no se había logrado, ni se iba a lograr por medios hostiles, sino a través de instrumentos legales que establecieran el marco de relaciones entre los Estados europeos, en especial Alemania y Francia, los cuales habían sido desde antaño acérrimos enemigos¹⁰⁷. Sin embargo la actitud de todos los países involucrados en la anterior guerra no fue la de sumarse al esfuerzo de una cooperación plena, así, destacamos el hecho de que el Reino Unido aunque partidario de la cooperación, no estaba dispuesto a compromisos muy profundos¹⁰⁸. Por otra

¹⁰⁶ Consideramos importante señalar, que la planificación de la economía mundial para después de la guerra, como señalamos en el capítulo I, fue diseñada por los estadounidenses, y dentro de los objetivos de dicho plan se contemplaba como uno de los elementos más importantes la liberalización del comercio, por lo tanto no es de extrañar que a la hora de diseñar una reconstrucción para Europa, una pieza clave era la eliminación de trabas comerciales cara a la creación de un mercado mayor donde las ventajas comparativas operarían como elemento fundamental. Cfr. Gonzalez Martín, Nuria. "Europa: del tratado de París al Tratado de Amsterdam", Boletín Mexicano de Derecho Comparado, México, 1998, (en prensa).

¹⁰⁷ Rozo, Carlos. A. "Las Etapas de la Integración Europea. De Roma a Maastricht". en Varios Autores compilados por Rosa María Piñón Antillón. "De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Única a Maastricht). Edita la facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, México 1994, págs 37 y 38.

¹⁰⁸ La postura del Reino Unido respecto a la unidad europea, queda bastante reflejada en el discurso que Winston Churchill pronunció en Zurich el 9 de octubre de 1946, en el cual se manifestó a favor de una cooperación por parte de los países europeos, y en especial entre Alemania y Francia, , sin embargo el político británico, no deja dudas respecto a la postura de Gran Bretaña de mantener su independencia respecto al continente, y su intención de mantenerse al margen de proyectos integracionistas que pudiesen comprometer su soberanía, aduciendo su natural alianza con EE.UU., así como su característica de isla que la coloca

parte no debemos olvidar que una Europa dividida, no resultaba conveniente en el marco de la guerra fría entre EE.UU. y la Unión Soviética, puesto se necesitaba una Europa fuerte y unida frente al bloque comunista, por lo cual los Norteamericanos supeditaron su ayuda a través del Plan Marshall, no solo a la ya mencionada liberalización comercial, sino también a la lucha contra la amenaza comunista, y obviamente la creación de un fuerte bloque occidental frente a los países comunistas era una condición sine qua num para la guerra fría, o en otras palabras para el mantenimiento de la paz mundial ¹⁰⁹.

De las razones arriba expuestas deducimos que la integración europea se debió, no solo a factores o intereses internos, sino también externos a Europa, sin embargo no podemos hacer de esas influencias exógenas, aunque reales, las causas fundamentales que han llevado a lo largo de más de cuatro décadas a los europeos a construir la actual Unión Europea. A nuestro entender, el hecho de que progresivamente los Estados europeos hayan cedido parcelas de su soberanía para dotar de dimensión europea a sus estructuras nacionales, demuestra un deseo de edificar una "Europa frente al resto del mundo", como

separada del continente. Esta actitud de los británicos, reacia a ceder parcelas de poder a entes supranacionales, se mantuvo durante largo tiempo, participando en la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), organización que no resultaba comprometedora de su soberanía, sin embargo el éxito de la CEE, impulso a los británicos a solicitar su ingreso en 1961 su adhesión oficial. Aun así la reticencia del Reino Unido se pone manifiesto hasta el día de hoy, con su negativa a entrar a la moneda única(EURO), en mayo del presente año, 1998. Véase. Vargas Gómez-Urrutia, Marina. "Génesis y Evolución Histórica de la Unión Europea". Revista Jurídica Jalisciense, año 7, nº1, Enero-Abril de 1997. Edita el Dpto. de Estudios e Investigaciones Jurídicas de la universidad de Guadalajara, págs 194 y 195.

¹⁰⁹ Véase. ibídem págs 195 y 196; y Dell, Sidney. "Bloques de comercio y mercados

ente supranacional que agrupa a personas, que aun perteneciendo a diferentes países comparten una misma identidad de pertenencia a Europa. La idea aquí expuesta no se sostendría si la acción conjunta se hubiese reducido al ámbito comercial, pero no es así, la actual Unión Europea, avanza hacia una unidad económica, que va más allá de lo comercial, y hacia una unidad política que la perfila para el siglo XXI, como una confederación de Estados, con tendencia de ampliación hacia terceros países de la parte oriental del continente, y ello como consecuencia de la suma de voluntades de los Estados que la componen.

Por tanto, y teniendo en cuenta todo lo dicho hasta ahora, podemos afirmar que la Unión Europea es un fenómeno, comercial, económico, político y jurídico, único en la historia, por tanto el análisis que hagamos de ésta, cara al presente trabajo, es decir como integración comercial en el marco del sistema de multilateral de comercio (SMC), es una visión parcial de los que supone este Ente cara a los países y mercados que agrupa (mercados que ahora son uno solo), y cara a terceros Estados. Por lo tanto, la experiencia Europa no tiene por qué reproducirse en otras zonas de integración en el mundo, que aunque a efectos del sistema multilateral comercio, se califiquen o se engloben en el mismo tipo de integración que el Europeo, es decir uniones aduaneras, no tiene como consecuencia la creación de Entes económico-políticos similares al europeo. Ahora bien, también, podríamos deducir que, Europa, al ser la

integración más avanzada, pueda revelar que la integración comercial, tarde o temprano desemboca en acciones conjuntas que superan a las puramente mercantiles, y en tal caso, la experiencia del viejo continente podría resultar útil para otras regiones comerciales todavía en ciernes. A continuación iremos describiendo las fases de construcción de la Unión Europea, tanto las que pudiesen atañer al SMC, como las que le son ajenas.

1.3. Creación de la CECA. Primer paso para la construcción europea.

La Comunidad del carbón y del Acero fue creada a través del Tratado de París, firmado el 18 de abril de 1951 por seis países (Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, e Italia), entrando en vigor el 10 de agosto de 1952. Este tratado somete las decisiones acerca de la producción de carbón y acero a una alta autoridad común, y desde el punto de vista comercial supone el libre comercio en este sector productivo, ya que se eliminan los obstáculos tanto arancelarios como no arancelarios.

La firma del tratado se hace con base en una propuesta del entonces primer ministro francés Robert Schuman, lo que se conoce como el plan Schuman, el cual fue inspirado por Jean Monnet y su idea funcionalista¹¹⁰ de la construcción europea. El citado plan perseguía básicamente dos objetivos¹¹¹:

¹¹⁰ La postura Funcionalista propugnaba la idea de construcción de una Europa unida basada en la delegación progresiva de parcelas de soberanía desde el ámbito nacional al ámbito comunitario. Frente a esta postura estaba la Federalista, defendida por Altiero Spinelli,

1. Reducir los altos costos de producción en los sectores del carbón y del acero, y así lograr un mayor grado de competitividad.
2. Reducir los peligros de una confrontación bélica, colocando dos áreas estratégicas para la producción de armamentos bajo la supervisión de un órgano colectivo de carácter supranacional, la Alta Autoridad de la CECA.¹¹²

Aunque la CECA, desde el punto de vista histórico es considerado el primer paso para la integración de Europa como región comercial, no lo es desde la óptica del sistema multilateral de comercio, que por aquel entonces se substanciaba en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, ya que no se ajustaba a los tipos de integración recogidos por el artículo XXIV de dicho acuerdo, pues si bien fue un mercado común para ciertos productos, el carácter parcial de los sectores que englobaba el Tratado de París lo

que defendía el diálogo y la relación de complementariedad de los poderes locales, regionales, nacionales y europeos. Pero ambas tesis, lejos de ser objeto de enfrentamiento, resultaron aplicadas en la edificación del proyecto europeísta, hasta el establecimiento al día de hoy, de un poder europeo, que descansa sobre instituciones democráticas e independientes, cuya acción se basa en un principio de subsidiariedad que supone la competencia de los órganos comunitarios en aquellos sectores donde la acción común resulta más eficaz que la de los Estados por separado, es decir el mercado interior, la moneda, la cohesión económica y social, la política exterior y la seguridad. Véase Fontaine, Pascual. "Diez lecciones sobre Europa", op. cit, pág 5.

El principio de subsidiariedad que se encuentra recogido en el artículo 3B del Tratado de Maastricht, a sensu contrario a lo anteriormente dicho, significa que aquellas cuestiones que pueden ser mejor decididas o manejadas a nivel nacional o regional, no caen en el espacio de actuación comunitario.

¹¹¹ Roza, Carlos. A. "Las Etapas de la Integración Europea. De Roma a Maastricht", op. cit, págs 38 y sgtes.

¹¹² El carácter supranacional de las instituciones de la CECA, es un elemento fundamental que va definiendo el camino que ha de tomar la integración en Europa, y que demuestra que la intención de los Estados intervinientes no es la de lograr únicamente un abaratamiento de costes, y una mayor competitividad, sino es más avanzado en el contenido comunitario de su concepción jurídica, de lo que lo sería una simple Unión aduanera. Véase.

impedía, ya que la exigencia del GATT era de una liberalización substancial del comercio y no una liberalización parcial.

Debido a la incompatibilidad con lo prescrito en el GATT, , los seis miembros de la CECA solicitaron una derogación especial por vía del artículo XXV del GATT, obteniendo el waiver en noviembre de 1952, a través del compromiso de la Alta Autoridad de la CECA de que los seis miembros asumirían obligaciones como si la integración de sus territorios constituyeran una Parte Contratante del Acuerdo General¹¹³. Esta asimilación de la CECA como Parte Contratante es calificada por Curzon como una ficción jurídica para la viabilidad de lo fue el primer caso de regionalismo que se le planteó al GATT¹¹⁴.

1.4. La creación de la Comunidad Económica Europea.

Tras el fracaso en la creación de la Comunidad Europea de Defensa, se puso de manifiesto que la integración europea no sería una tarea fácil, sin embargo ésta toma un nuevo impulso desde el terreno económico. Los seis miembros de la CECA no tardaron en notar los beneficios de la unificación de mercados en estos sectores productivos, lo cual los llevo a realizar una declaración en la ciudad italiana de Messina, en la que manifestaron su intención de ahondar en

Meade J.E., Liesner H.H. Wells S.J. "Case Studies in European Economic Unión". Oxford University Press, London 1962, pág 5 y 6.

¹¹³ Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M. "Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay". Editorial Tecnos, S.A., Madrid 1994, pág 182.

¹¹⁴ Curzon, Gerard. "La Diplomacia del Comercio Multilateral. El Acuerdo General sobre

la integración de Europa a través de la paulatina instauración de un mercado, de una fusión de economías y de el desarrollo de instituciones comunes, antes de llegar a una unificación política. De dicha reunión nació el comité Spaak, con la misión de preparar un informe relativo a las ventajas, y los procedimientos para la supresión de los obstáculos al comercio y la implantación de una unión aduanera, así como sobre la cooperación en materia de energía atómica. Tomando como base este informe se firmaron el 25 de marzo de 1957 los tratados de Roma, que crean la Comunidad Económica Europea (CEE), y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), las cuales se encuentran organizadas a través de instituciones de carácter supranacional.

1.5. La CEE, Un Mercado Común..

El Tratado de Roma creador de la Comunidad Económica Europea, se trata como señala el Profesor Tamames de un "*Tratado-Base*", por cuanto se establecen los fundamentos de la unificación económica con gran vaguedad en el contenido, el cual es muy general en cuanto a sus objetivos, salvo una serie de obligaciones concretas claramente establecidas respecto a la Unión aduanera, pero muy explícito en cuanto al entramado institucional, así como el procedimiento para la toma de resoluciones por parte de los órganos comunitarios, de tal suerte que los objetivos recogidos en el acuerdo se

Tarifas y Comercio (GATT) y su influencia sobre las políticas y técnicas comerciales de las

alcanzaran a través de la legislación Europea producida por dichas instituciones, depositarias de las parcelas de poder cedidas por los Estados miembros¹¹⁵. Por lo anterior, podemos afirmar que la Comunidad Europea que diseñó el Tratado de Roma fue un proceso y no un producto, un proceso que después de más de 40 años todavía no ha acabado.

Así pues, el Tratado en su artículo 2, señala las finalidades de la CEE, las cuales se logran a través del establecimiento de un mercado común¹¹⁶, al decirnos:

“.. promover mediante el establecimiento de un mercado común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros, el desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilización creciente, de elevación acelerada del nivel de vida y unas relaciones mas estrechas entre los Estados que la integran”.

Naciones”. Edita Fondo de Cultura Económico, México D.F., 1969, pág 299.

¹¹⁵ Tamames, Ramón. “ Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo”. Edita Iber-Amer S.A. Madrid 1965, pág 107, 108

¹¹⁶ Para poder entender que supone un mercado común no podemos dejar de citar la interpretación judicial que sobre este rubro nos da el Tribunal de Justicia de la comunidad Europea, en el considerando 33 de la Sentencia Shul, de 5 de mayo de 1982, que con respecto a la noción de mercado común, lo concibe como: “la eliminación de todas las trabas a los intercambios intracomunitarios, con vistas a la fusión de mercados nacionales en un mercado único que funcione en condiciones lo más similares posibles a las de un mercado interior ” . Ver. Mattera, Alfonso. “El mercado único europeo, sus reglas, su funcionamiento”. Editorial Civitas, Madrid 1991, pag 42

Como vemos, lo que se pretendía establecer, era un mercado común, sin embargo debemos puntualizar que un mercado común, que significa la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y trabajadores, es un estadio de integración superior a la un unión aduanera pero para conseguir la implantación de aquel es imprescindible la constitución de ésta, que supone la libre circulación de mercancías al interior de la zona integrada, así como la instauración de un arancel exterior común, por tanto desde la óptica del sistema multilateral de comercio lo que se creó con el Tratado de Roma fue una unión aduanera, como así o recoge el propio artículo 9 del Tratado, según el cual:

“La comunidad se basará en una unión aduanera que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que aplicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduanas de importación y de exportación y de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como de la adopción de un arancel aduanero común en sus relaciones con terceros países”¹¹⁷.

Para lograr estos objetivos, y siguiendo el artículo 3, se marcan un a serie de actuaciones a realizar¹¹⁸:

¹¹⁷ Este artículo no ha sido modificado ni por el Acta Única, ni por el tratado de la Unión Europea.

¹¹⁸ Estas actuaciones se realizarían por las instituciones supranacionales que el mismo tratado crea, - Asamblea, Consejo, Comisión y tribunal de justicia, que -, las cuales son los encargados del correcto cumplimiento del tratado, así como del desarrollo de sus objetivos.

1. Supresión de toda clase de barreras intracomunitarias (en el movimiento de mercancías, servicios, capitales y personas), y establecimiento de un Arancel Exterior para la formación de un mercado común a lo largo de un periodo transitorio de 12 años extensible a 15 años, dividido en tres etapas.
2. Defensa de la competencia intracomunitaria.
3. Adopción de una política común frente a terceros países
4. Adopción de políticas comunes en los sectores de transportes y agricultura.
5. Coordinación de las políticas económicas y prevención de los desequilibrios en las balanzas de pagos.
6. Acercamiento de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para hacer posible el funcionamiento del Mercado Común.
7. Asociación de los países de ultramar.
8. Creación de un Fondo Social para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y elevar el nivel de vida.
9. Constitución de un Banco Europeo de inversiones, para facilitar la expansión de la Comunidad.

Paro estas actuaciones no se realizaron de un día para otro sino que se fueron realizando y perfeccionando a largo de los años, a continuación iremos señalando los momentos más importantes de la vida de la Comunidad Europea, e iremos observando como estos objetivos trazados por el tratado, se han ido convirtiendo en realidades.

1.6. Libre circulación de mercancías.(arts 7 a 37 del T.CE¹¹⁹.)

La supresión de las barreras arancelarias es el primer paso para la formación de una unión aduanera que es la forma de integración regional en que se basa la Comunidad Europea, a tenor del ya citado artículo 9 del Tratado. Esta eliminación de aranceles se planeó fijando un periodo mínimo para ello, de 12 años extensible a 15, y bajo dos principios, el escalonamiento, es decir la reducción progresiva a de tiempos previamente calendarizados, y las cláusulas de salvaguardia fundamentadas en el artículo 224 del Tratado que contenía una "cláusula general de escape"¹²⁰. El desarme arancelario fue mucho más rápido de lo planeado, y así, los impuestos a la importación de las mercancías que se fueron reduciendo progresivamente sobre la base de los impuestos en vigor para cada producto al 1º de enero de 1957, en 1961 se redujeron en un 40% y al año siguiente ya estaban en una reducción del 50%, lográndose la eliminación total de los derechos de aduana el 1 de julio de 1968¹²¹.

Por otra parte, no debemos olvidar que para lograr una verdadera unión aduanera y por tanto una plena libertad en la libre circulación de mercancías es

¹¹⁹ A partir de ahora denominaremos al Tratado de la CEE, como es su nueva denominación Tratado de la Comunidad Europea (T:CE).

¹²⁰ Este principio suponía que en caso de graves dificultades para un sector productivo, o para la situación de grave alteración económica en una región, cualquier Estado miembro podía pedir a la Comisión autorización para la toma de medidas de excepción con el fin de restablecer el equilibrio de la situación y adaptar la región o el sector a la economía del mercado común.

¹²¹ -.Fontaine, Pascual, op, cit, pág 6.

necesaria la eliminación de restricciones cuantitativas ¹²², y en atención a ello el Tratado de Roma, también estableció un plan de desarme contingentario que impidió a los estados el uso estas medidas. Sin embargo, después de acabado el periodo de transición, los Estados Miembros con objeto de proteger sus producciones nacionales hicieron uso de medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas, a través de reglamentaciones técnicas¹²³ que por sus exigencias dificultaban el libre tránsito de las mercancías de otros países comunitarios. La Comunidad intentó superar esta situación con la armonización de las legislaciones nacionales a través de directivas, sin embargo los esfuerzos de la Comisión no dieron demasiados frutos, dado lo complicado y largo que sería solucionar todo el tipo de mercancías que son afectadas por este tipo de medidas. Así pues la solución llegó de parte del Tribunal de Justicia a través de su sentencia en el caso “Cassis de Dijon”, en la cual el órgano judicial estableció que por principio:

“Todos los productos que se fabriquen y se comercialicen con arreglo a las normas de un Estado Miembro pueden comercializarse también en otros Estados Miembros. Solo cabe una prohibición cuando sea imprescindible para

¹²² Se denominan restricciones cuantitativas, a aquellas restricciones que impiden o limitan las transacciones a determinadas cantidades previamente fijadas, también se suelen denominar como contingentes a la importación o exportación.

¹²³ Las reglamentaciones se justifican por razones de diversa índole, sanitaria, de seguridad, o de protección a los consumidores, e imponen las características que deben reunir las mercancías para poder ser comercializadas en el país comunitario, y las exigencias van desde la composición del producto, hasta el embalaje, pasando por un enorme abanico de exigencias, que por su complejidad dificultan la entrada de productos extraños al Estado que

la salvaguardia de los intereses públicos superiores¹²⁴ y no se disponga de medios más moderados para la consecución de este objetivo de salvaguardia”.

Con lo cual, como consecuencia de la sentencia, ningún Estado puede impedir la comercialización de un producto en otro Estado de la Comunidad porque sea levemente diferente al autóctono del país receptor¹²⁵.

Otra de las cuestiones fundamentales para la libre circulación de mercancías, es la de las imposiciones fiscales, pues lo que se debe perseguir es que las mercancías se encuentren en una situación de igualdad con respecto a las nacionales del país importador. Respecto a esta cuestión la C.E., desde 1996 aplica el *principio del país de origen*, que consiste en que los impuestos sobre el valor añadido se recauden en el país de origen de la mercancía, desapareciendo cualquier tratamiento adicional de la mercancía, con la consiguiente armonización de los tipos impositivos de los Estados Miembros.

Con respecto al tratamiento de las mercancías procedentes de terceros Estados, éstas, con base en los artículos 9.2 y 10 del T. C.E., una vez de cruzadas las fronteras de la Comunidad, y por tanto gravadas por el AAC,

diseño los obstáculos.

¹²⁴ Por intereses públicos superiores se deben entender los enumerados en el artículo 36 del Tratado C.E., y además el Tribunal reconoce por necesidades imperiosas, la eficacia del control fiscal, la protección de los consumidores, así como la limpieza en el intercambio comercial.

¹²⁵ Véase. Klaus-Dieter Borchardt. “La Unificación Europea”. 4a edición. Edita la Oficina

reciben el mismo trato que los productos originarios de los estados Miembros, y el porque si la Comunidad aspira a una unión económica, con supresión de las fronteras aduaneras internas, no lo podría lograr si diese un tratamiento diferente a los productos extraños, porque debería mantener vigilancia y formalidades aduaneras para los productos e terceros países, que impedirían una liberalización completa del comercio de mercancías¹²⁶.

1.7. La Tarifa Exterior Común, (TEC). (arts 18 a 29 del T.CE)

El establecimiento de la TEC, es el segundo paso para el establecimiento de la Unión Aduanera, en el caso de la Comunidad Europea, las bases del método y el procedimiento para constituir la quedaron fijados en el texto del Tratado constitutivo de la CEE. El Tratado preceptaba que los derechos aduaneros de la TEC serían el resultado de la media aritmética de los derechos aplicados¹²⁷ en los cuatro territorios aduaneros¹²⁸ de la Comunidad al 1 de enero de 1957, y con base en esto se calculó el Arancel Aduanero Común (AAC), el cual fue aprobado por el Consejo en su sesión del 13 de febrero de 1960.

de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1995 págs 36 y37.

¹²⁶ Véase. Stoffel Vallotton, Nicole. " Algunas consideraciones sobre la noción de Unión Aduanera en el Tratado de la Comunidad Europea". Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense , Nº 84, Curso 93-94, Madrid 1995, págs 434- 435.

¹²⁷ Debemos hacer la aclaración de que, por derechos aplicados se entendió los legalmente vigentes, y no los efectivamente aplicados, ya que algunos países miembros de la CEE venían aplicando, fruto de medidas temporales, niveles arancelarios que eran más bajos que los legales. Por ello se tomaron los legales con objeto de que la TEC saldría mas elevada, y resultara más protectora frente a terceros. Este extremo es interesante de señalar porque suscito fuertes controversias en el seno del GATT, pero esta cuestión será abordada con más detalle al exponer las relaciones del GATT con la Comunidad Europea.

¹²⁸ Se dice cuatro territorios aduaneros, aunque la CEE la formaban entonces seis Estados, porque Bélgica, Holanda y Luxemburgo formaban un solo territorio aduanero el

Como vemos el AAC o TEC, se acordó al poco tiempo de entrar en vigor el Tratado Constitutivo, sin embargo eso no quiere decir que este se implantara inmediatamente a su aprobación, sino que empezó a funcionar el 1 de julio de 1968, ya que primero se hizo necesaria la aproximación de los aranceles nacionales a través de un sistema previsto en el propio Tratado¹²⁹ y que demoró casi ocho años¹³⁰. Por lo tanto aunque el AAC se aprobó mucho antes de su implantación, es a partir de ese último momento cuando podemos considerar a la CEE, como una Unión Aduanera frente a terceros interlocutores comerciales.

Asimismo el AAC, ha tenido cambios desde 1968: -. su cuantía se ha modificado varias veces, como consecuencia de decisiones del Consejo, o como resultado de negociaciones en el seno del antiguo GATT, -. desde 1975 los ingresos obtenidos del mismo pertenecen a la Comunidad Europea (ahora Unión Europea), y por tanto los Estados miembros deben abonárselos a ésta, -. Desde 1979 con la implantación del Sistema Monetario Europeo, la fijación y recaudación del AAC se hizo en ECUS (ahora Euros).¹³¹.

BENELUX.

¹²⁹ art 23.1 b), c) y d) del T.CE.

¹³⁰ Tamames, R. op. cit. págs 198 a 202.

¹³¹ Véase. Klaus-Dieter Borchardt. "La Unificación Europea", op. cit, págs 35 y 47, y, Gonzalez Martín, Nuria. "Europa: las etapas de la unión económica y monetaria". en Varios

1.8. La libre circulación de trabajadores, capitales y servicios.

Como hemos indicado anteriormente el tratado de la CEE, había previsto la implantación del mercado común después de un periodo de transición de 12 años, con lo cual si se hubiese seguido ese calendario, antes del finalizado el año 1969, Europa hubiera sido un mercado común. Sin embargo, se lograron dos objetivos, la libre circulación de mercancías, y el establecimiento de la TEC, pero no se consiguió la libre circulación de otros factores económicos, es decir trabajadores, servicios, capitales, con lo cual se constituyó la Unión aduanera, pero no el Mercado Común, ni se avanzó substancialmente en la convergencia de las políticas económicas de los miembros.

Este estancamiento en la construcción europea se supera a finales de los ochenta con la elaboración por parte de la Comisión de un *Libro Blanco* en 1985, que contenía un catálogo de medidas concretas que era necesario adoptar para poder culminar el Mercado Único (= mercado común), con arreglo a un calendario estrictamente establecido hasta finales de 1992. Con lo cual se pretendía establecer la total liberalización de los factores productivos en tan solo siete años y en base un texto que se podría calificar de declaración de intenciones más que de compromiso vinculante para todos los miembros, por esta razón se vio la necesidad de que la culminación de lo que en su momento pretendió el tratado de Roma, es decir un mercado común a implantarse en

este caso finalizado 1992, solo se podría lograr con un instrumento jurídico que completase el Tratado de la CEE, y con este fin se aprobó el Acta única Europea (AUE), que entró en vigor el 1 de julio de 1987¹³².

Para lograr este ambicioso plan de siete años se aprobaron 282 actos jurídicos, en forma de directivas, que contenían los objetivos marcados por el libro Blanco, que constituyeron el marco legal para el funcionamiento del mercado interior, y que regulan de forma concisa mecanismos para remover todos los obstáculos materiales técnicos y fiscales que obstaculizaban la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, y que trajo consigo que a partir de 1993 existiera un espacio económico único europeo sin limitaciones arancelarias ni comerciales.

El efecto del mercado interior es la liberalización de los factores de producción, capital y Trabajo, que se sustancia en¹³³:

1. El Libre movimiento de la fuerza laboral (recogido en los artículos 48 a 51 del Tratado C.E.), la cual se pueda movilizar con facilidad a aquellas zonas donde exista mayor demanda de trabajo, y donde las condiciones laborales y salariales sean mejores,

Jurídicas, UNAM, 1998, págs, 287 a 302.

¹³² Véase. Klaus-Dieter Borchardt. "La Unificación Europea", págs 31 a 34, y Rozo, Carlos. A. "Las Etapas de la Integración Europea. De Roma a Maastricht", págs 48 a 52.

¹³³ Véase. Klaus-Dieter Borchardt, íbidem págs 34 a 43.

2. La Libertad de establecimiento (recogido en los artículos 52 a 58 del Tratado C.E.), que permite el ejercicio independiente de actividades económicas, y que se plasma en el derecho de las sociedades empresariales, o los empresarios individuales, a producir sus productos en condiciones de libre competencia allí donde les resulte más ventajoso, y ello con base en que ningún Estado puede dar un trato privilegiado a sus ciudadanos en detrimento de los de otros Estados miembros.

3. La libertad de prestación de servicios, (recogido en los artículos 59 a 66 del T.CE:), permite prestar servicios en cualquier país de la Comunidad

4. La libre circulación de Capitales y de pagos (recogido en los artículos 67 a 73 del Tratado C.E.). Permite la transferencia de fondos, sin límite de un país a otro de la Comunidad, así como el uso de todas las formas de financiación e inversión de capitales que ofrezca el espacio económico europeo. A partir del 1 de enero de 1993 la circulación de capitales en la comunidad se liberalizó dentro de un plan por fases impulsado gracias a la “carta de libre circulación de Capitales”, una directiva aprobada en 1988; correspondiendo esta liberalización a una primera fase de la unión monetaria.

1.9. La Política Agraria Común.

Como indican algunos economistas, como Ramón Tamames, para superar las limitaciones de la Unión Aduanera y lograr la libre circulación de mercancías, es preciso además del desarme arancelario y contingentario, una

reglamentación de la producción y el comercio de productos agrícolas¹³⁴. Por ello el Tratado de Roma, aunque no regula la política agraria común, si establece los fines¹³⁵, las bases¹³⁶, y el procedimiento para la elaboración de la misma¹³⁷.

Así pues y como se preveía en el Tratado, se estableció una política agraria común que entró en vigor el 1 de julio de 1962, y la cual tiene su germen en la Conferencia de Stresa (Italia) celebrada en julio de 1958. Las líneas fundamentales de esta política descansan sobre tres principios básicos¹³⁸:

1. Unidad de mercado. Que supone la sustitución de las ordenaciones nacionales de mercado en el sector agricultura, por una ordenación comunitaria uniforme para todos los Estados miembros, con objeto de eliminar distorsiones de la competencia.

2. Preferencia Comunitaria. Este principio esta encaminado a favorecer los productos agrícolas comunitarios frente a los de terceros países, a través de la exigencia de que los productos extraños a la Comunidad Europea no se

¹³⁴ Tamames, Ramón. " Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo". Edita Iber-Amer S.A. Madrid 1965, pág 206 y 207.

¹³⁵ En el artículo 39 del T.CE. se establecen como fines: acrecentar la productividad hacer posible un nivel equitativo de vida para la población rural, estabilizar los mercados, garantizar aprovisionamientos y asegurar precios razonables a los consumidores.

¹³⁶ Las bases se encuentran en los artículos 40, 42 44y 46, destacando el hecho de que los productos agrícolas no se encontraran sometidas a las reglas generales de competencia contenidas en los artículo de 85 a 92 del Tratado.

¹³⁷ El procedimiento se encuentra en el artículo 43 "sobre la fase preparatoria de la política agraria común".

¹³⁸ Véase. Klaus-Dieter Borchardt. "La Unificación Europea", op, cit, págs 49, 50

puedan vender a precios inferiores a los establecidos para los comunitarios¹³⁹, y ello se logra con el encarecimiento artificial de los productos importados al ser elevados con una tasa especial.

3. Solidaridad Financiera. Según este principio los costes de la regulación del mercado se soportan por todos los Estados miembros, por medio de el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola, que se encarga de las aportaciones y distribución de los medios.

Sin embargo, la PAC aún conservando los principios antes enunciados, sufrió un profunda reestructura, por decisión tomada por el Consejo en junio de 1992 su reestructura. Estos cambios iban orientados a reducir gastos manteniendo la competitividad. Con lo cual, la reforma pretende, manteniendo los mecanismos utilizados con base en los tres principios anteriores, lograr una política agraria orientada de forma más consecuente por el mercado, es decir por la ley de la oferta y la demanda¹⁴⁰.

1.10. La Unión Económica y Monetaria.

La creación de una Unión Económica y Monetaria (UEM) ha sido un proyecto de la Unión Europea desde finales del decenio de 1960. En 1969, la cumbre europea de La Haya se aprobó la UEM como objetivo oficial. Tras esta cumbre,

¹³⁹ Los precios de los productos agrícolas comunitarios son fijados a través de las organizaciones comunes de mercado .

¹⁴⁰ Fontaine, Pascual, op, cit, pág 20.

se elaboró en 1970 el informe Werner, que proponía un plan para la consecución de la unión económica y monetaria en el plazo de diez años. Sin embargo, este proyecto a diez años fracasa debido a la crisis del petróleo, las divergencias entre las políticas económicas y la debilidad del dólar. Con base en el plan diseñado por el mencionado informe, se tomaron varias medidas durante la década de los 70, así, en 1972 se creó, la "serpiente monetaria", que era un sistema europeo de cambio, en 1973 se creó el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM) para dirigir las operaciones relacionadas con la serpiente monetaria, y en 1974 el Consejo tomó una Decisión encaminada a la convergencia, y una Directiva sobre estabilidad, crecimiento y pleno empleo. Sin embargo, todas estas medidas, debido a los problemas económicos internacionales que se vivieron en los 70, no fueron suficientes para lograr avances significativos en la unión monetaria, y la serpiente monetaria perdió la mayoría de sus miembros y se redujo a un convenio entre Alemania, Dinamarca y el Benelux¹⁴¹.

El 13 de marzo 1979, volvió a iniciarse el proceso con la entrada en vigor del Sistema Monetario Europeo (SME), fruto de los acuerdos del Consejo Europeo de Bremen de julio de 1978 que fijó los principios de este sistema, que constituyó una transferencia de autonomía monetaria sin precedentes. El SME

¹⁴¹ Fontaine, Pascual, op, cit, pág 23, y Comisión de las Comunidades Europeas. "Del Mercado Único a la Unión Europea". Edita la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1992, pág 48.

se fundamentó en el concepto de unos tipos de cambio estables pero ajustables, basados en unos tipos centrales definidos en relación con el ecu, el cual se basa en una cesta de monedas formada por las monedas de los Estados miembros en proporciones distintas., o lo que es lo mismo, equivale al promedio de las monedas participantes¹⁴².

Tanto los economistas como los políticos consideraban en general al SME como un éxito¹⁴³. Este éxito sirvió como referencia importante en los debates sobre la Unión Económica y Monetaria, reiniciados en 1985, considerándose el SME cada vez más como un paso necesario hacia la realización del mercado único. En 1988, el Consejo Europeo de Hanover instituyó un comité presidido por Jacques Delors, entonces Presidente de la Comisión Europea, que debía proponer las fases concretas de acceso a la UEM. Delors recomendó un plan en tres etapas en el que se preveía una mejora de la coordinación de las políticas económicas y monetarias, hasta llegar a la creación de una moneda europea y del Banco Central Europeo. Basándose en el informe Delors, el Consejo Europeo de Madrid de 1989 decidió que la primera etapa de la UEM empezase en julio de 1990, en esta fase se tomaron varias medidas¹⁴⁴: -.se eliminaron las restricciones a la circulación de dinero y capitales, -.se

¹⁴² Comisión de las Comunidades Europeas, *ibidem*, pág 45.

¹⁴³ La inestabilidad de los tipos de cambio entre las monedas europeas se había reducido substancialmente : entre 1979 y 1985 era dos veces menor que entre 1975 y 1979 y volvió a reducirse a la mitad entre 1986 y 1989. La disminución y la convergencia de las tasas de inflación y de los tipos de interés a largo plazo contribuyeron asimismo al éxito del SME.

¹⁴⁴ Comisión Europea. "La Unión Europea". Edita la Oficina de Publicaciones Oficiales

intensificó la coordinación y supervisión conjunta de la política económica, y -
.aumentó la cooperación entre los bancos centrales nacionales.

El Consejo Europeo de Maastricht de diciembre de 1991 resolvió que Europa dispusiese de una moneda común para el año 2000. Sin embargo, el hecho que ha hecho irreversible la marcha hacia la moneda única, fue la firma el 7 de febrero de 1992 del el Tratado de Maastricht, que fijó la entrada de la segunda fase en enero de 1994, en la cual se dio la convergencia de las políticas económicas de los Estados miembros, Asimismo el Tratado establece una tercera etapa a comenzar lo más tardar el 1 de enero de 1999, en la cual se fijarán irrevocablemente las paridades entre las monedas participantes, creándose el Banco Central Europeo unos meses antes, debiéndose introducir el euro como moneda única rápidamente después de la fijación de las paridades

Respecto a las condiciones de participación en la zona euro, en sentido estricto, el Tratado no las define , sino que establece un procedimiento que permite alcanzar una decisión relativa a la participación de los Estados miembros en la misma. Esta decisión se basará en la evaluación y la recomendación efectuadas por el Consejo de Ministros de Economía y Hacienda sobre cada Estado miembro, y en el dictamen del Parlamento

Europeo. El Consejo Ecofin basará sus recomendaciones en dos informes redactados por el Instituto Monetario Europeo (IME) y la Comisión Europea, respectivamente. En éstos debe analizarse la compatibilidad de las legislaciones nacionales con el Tratado, incluida la independencia de los bancos centrales nacionales y una serie de indicadores, como el relativo a la integración de los mercados. Asimismo, debe examinarse en qué medida los Estados miembros han alcanzado "un alto grado de convergencia sostenible"

La evaluación del grado de convergencia alcanzado por los Estados miembros se llevará a cabo a la luz de los criterios siguientes¹⁴⁵ : A) las finanzas públicas de los Estados miembros no deben tener un déficit excesivo. Así, el déficit público no debe sobrepasar el 3% del producto interior bruto (PIB) (dicho de otro modo, los gastos de un Estado no deben superar sus ingresos en más del 3% de la riqueza total generada en el país durante un año), salvo si el déficit ha descendido de forma continua y sustancial y se sitúa cerca del 3% o si el exceso respecto al objetivo del 3% tiene carácter excepcional y temporal y el déficit se mantiene cerca del 3%. B). la deuda pública no debe superar el 60% del PIB, salvo si ésta disminuye suficientemente y se aproxima al 60% a un ritmo satisfactorio ; C). la tasa de inflación no debe superar en más de un 1,5% la media de los tres Estados miembros que tengan la tasa de inflación más baja ; C). los tipos de interés a largo plazo no deben exceder en más de un 2%

¹⁴⁵ Ibídem pág 41.

la media de los tres Estados miembros que tengan la inflación más baja ; con lo cual las monedas de los Estados miembros deben ser suficientemente estables con respecto a las demás monedas europeas. Los Estados deben respetar los márgenes de fluctuación normales previstos por el mecanismo de tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo (SME) al menos durante dos años, sin tensiones graves ni devaluaciones.

Este plan diseñado por Maastricht, ha demostrado su eficacia con la decisión histórica adoptada por los representantes de los Estados miembros en la cumbre celebrada el 1 mayo de 1998 en Bruselas, que pone en marcha la fase tercera y final de la unión monetaria europea, y que supone el lanzamiento para el 1 de enero de 1999 del euro en 11 países de la Unión Europea, es decir los Estados miembros, a excepción de Grecia, por no cumplir los criterios de convergencia, sin embargo los progresos de este país mediterráneo han sido tan importantes en los últimos años que todo hace pensar que su ingreso a la moneda única no se demore más de tres años, en el caso de Gran Bretaña y Dinamarca, que se han acogido a su derecho de no ingresar en el euro en virtud de la cláusula de exclusión que obtuvieron en negociación del Tratado de la Unión, Suecia no ingresa por decisión voluntaria, sin embargo el caso sueco no se fundamenta en una cláusula de exclusión negociada con el resto de los Estados miembros, sino por un incumplimiento deliberado de Masstrich,

ya que este país no a otorgado independencia a su Banco Central, ni cumple con los criterios del SME¹⁴⁶.

La implementación de la moneda única se hará siguiendo los siguientes pasos¹⁴⁷:

- 1 de julio de 1998. Puesta en marcha del Banco Central Europeo, que gestionará la política monetaria del euro desde enero de 1999.
- 31 de diciembre de 1999. Se anuncia la tasa de conversión del euro con relación a las monedas nacionales
- 1 de enero de 1999. El euro se convierte en moneda única de los 11 estados participantes, aunque los ciudadanos seguirán haciendo sus pagos en efectivo en sus monedas nacionales.
- 4 de enero de 1999. Primera cotización del euro en los mercados de cambio de divisas
- 1 de enero del 2002. Comienzan a circular monedas y billetes en euros simultáneamente con las monedas nacionales
- 1 de julio del 2002. Se retiraran de la circulación las monedas nacionales y solo se utilizaran euros.

¹⁴⁶ Véanse. Los periódicos españoles: "El País", año XXIII, nº 7.657, de 2 de mayo de 1998 en su pág 45 a 48, y "El Mundo", año X , nº 3.084, pág 29 a 31

¹⁴⁷ Cfr. "El País", op, cit, pág 47.

La valoración de la unión monetaria, aún no se puede hacer, sin embargo, si podemos afirmar que supone el culmen de la integración económica europea, y convierte a la Unión Europea en el mayor bloque comercial del mundo con el 18.6% del comercio mundial, representando casi la quinta parte de la producción económica mundial. Además el lanzamiento de la moneda única supone la puesta en circulación de una moneda lo suficientemente fuerte como para competir con el dólar estadounidense.

1.11. El GATT y Comunidad Europea.

Como hemos indicado anteriormente la CECA aunque fue el primer paso para la integración Europea, no se englobó dentro de los supuesto del artículo XXIV del GATT, sino que es el Tratado de Roma que crea la CEE, el que quedaría sometido a las condiciones del GATT, en calidad de unión aduanera, como así califica a la Comunidad el propio artículo 9 del T.CE., citado con anterioridad

Ahora bien, no olvidemos, que el T.CE. contenía un proyecto mucho más ambicioso, que el concepto de unión aduanera recogido en el art. XXIV. 8. a) del GATT, lo que pretendía como hemos indicado anteriormente, era la construcción de una unión económica, pero como indica el Dr Tamames, la pieza básica para la unión económica es la unión aduanera, precisamente porque al constituir la anterior, en el sentido del XXIV.8.a), surgen problemas

derivados que hacen desembocar necesariamente en una unión económica¹⁴⁸., por lo cual aunque la U.E. es una integración mucho más acabada que el supuesto contemplado en el Acuerdo General, no por ello deja de ser una Unión Aduanera, y por esta razón debía ajustarse a las condiciones exigidas por el Acuerdo General para la constitución de una unión aduanera. Sin embargo, el GATT, solo podría intervenir en lo tocante a la creación de la anterior, ya que después de alcanzados los niveles mínimos de liberalización marcados por el Acuerdo General, y establecido el AAC la liberalización e integración que se logre al interior del bloque aduanero, es cuestión ajena al GATT, y lo único que interesaría éste serían las relaciones con terceros interlocutores comerciales, ya que una vez de constituida la U.A. esta adopta una política comercial común que la convierte en una sola unidad comercial frente a terceros, los cuales solo se ven afectados por la faceta externa de la unión y por la interna¹⁴⁹.

Precisamente porque el desarrollo interno de la U.A. es cuestión ajena al Acuerdo General el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (TJCE)¹⁵⁰ negó la aplicabilidad directa de las disposiciones del GATT, al interior de la Comunidad, con base en que las materias que este acuerdo regulaba

¹⁴⁸ Tamames Ramón. "Estructura Económica Internacional". 8a edición, Alianza Editorial, Madrid 1984, pág 179.

¹⁴⁹ Stoffel Vallotton, Nicole. " Algunas consideraciones sobre la noción de Unión Aduanera en el Tratado de la Comunidad Europea". Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense , Nº 84, Curso 93-94, Madrid 1995, págs 436 y sgtes..

¹⁵⁰ El TJCE tiene el monopolio de la interpretación de las normas GATT/OMC, en la

perteneían al ámbito de la política comercial común y por tanto a la competencia exclusiva de la Comunidad en virtud del artículo 113 del T.CE¹⁵¹. Además el TJCE motivó la falta de efecto directo en la flexibilidad de esas normas que constituyen más un marco de negociación que un sistema de normas obligatorias, lo cual, en la actualidad tras la Ronda Uruguay y la creación de la OMC, sería un tema discutible¹⁵².

Por lo anteriormente expuesto, se infiere que las relaciones entre la Comunidad Europea con el GATT/OMC, se pueden dividir en dos momentos. Un primer momento que iría desde la decisión de crear la CEE por los seis Estados fundadores, hasta el fin del periodo transitorio y la implementación del AAC¹⁵³, es decir, hasta su constitución en unión aduanera, por tanto de 1957 a 1970, en el cual las Partes Contratantes del Acuerdo General se encontraban facultadas para examinar la concordancia de la construcción europea con el artículo XXIV. Después se da un segundo momento en las relaciones, que abarcaría desde el final del primer momento al día de hoy, y en esta segunda fase, al establecerse una política comercial común, la relación con el GATT, a

Comunidad.

¹⁵¹ *Ibidem.* pág 437.

¹⁵² En este sentido, cabe mencionar que algunos acuerdos en materia de derechos de propiedad industrial y aspectos específicos del sector servicios, surgidos de la Ronda Uruguay y administrados por la OMC, escapan de la competencia exclusiva comunitaria y pertenecen a la competencia de los Estados miembros, y en este caso las normas multilaterales si operarían en las relaciones de los países miembros de la Unión Europea en esos ámbitos del comercio..

¹⁵³ En 1970 una vez terminado el periodo transitorio para el establecimiento de la unión aduanera, previsto en el Tratado de Roma, la Comisión comunicó a las Partes Contratantes tal circunstancia y dejó de proporcionar los informes requeridos según el artículos XXIV: Cfr. Ávila,

partir de entonces se realizará como bloque comercial a través de la Comisión, además, las Partes Contratantes, hoy miembros de la OMC; solo tienen capacidad para analizar los acuerdos de libre comercio entre Europa y terceros países, y las sucesivas ampliaciones de la Comunidad

En consideración a lo expuesto, a continuación analizaremos, las cuestiones más destacadas que se plantearon en relación a la construcción europea, y que por tanto pertenecen al primer momento de las relaciones de la U.E. con el GATT, es decir hasta finalizado el periodo transitorio, ya que el segundo momento pertenece a la actuación de la Europa unida como bloque comercial, y por tanto no guardan relación con su proceso de integración que ya solo incumbiría al interior de la propia Comunidad Europea, y que ha sido descrito en los apartados anteriores. No obstante si incumbirían al Acuerdo General las sucesivas adhesiones de Estados Europeos a la CEE (ahora Unión Europea), y los Acuerdos comerciales de ésta con terceros Estados.

1. El Tratado de Roma.

La CEE, fue el primer caso de integración comercial que se le presentó al GATT desde su creación en 1948. Así pues, y siguiendo el procedimiento GATT, los seis Estados que proponían crear el Mercado Común Europeo, proporcionaron a las Partes Contratantes toda la información antes de la firma

del Tratado de Roma. Siguiendo el procedimiento se constituyó un Comité para el estudio del Tratado, del cual surgieron dos informes el primero en 1957, y el segundo en 1958. Ambos informes pusieron de manifiesto las profundas diferencias entre las Partes Contratantes respecto a las interpretaciones del Artículo XXIV, ya que ninguno de los dos informes ofrece conclusiones definitivas respecto a la compatibilidad del Tratado de Roma con dicho artículo, de hecho, al día de hoy, con una integración económica sin precedentes, que es la Unión Europea, todavía no existe una dictamen definitivo al respecto.

Las críticas mas fuertes al Tratado giraban en torno a lo previsto para el cálculo de la Tarifa Exterior Común, la política agraria, la política comercial común en materia de restricciones cuantitativas, que abordaremos a continuación.

Sin embargo, la postura del GATT fue pragmática, y aunque no se había pronunciado sobre la viabilidad de la CEE a la luz del Acuerdo General, una vez de entrado en vigor el Tratado de Roma, empezó a contar con la CEE, en concreto con la Comisión de la CE¹⁵⁴, para lo trabajos del GATT, y esta situación de ha mantenido hasta hoy en la OMC. Con lo cual, Unión Europea tiene un status sui generis al ser aceptada como una entidad conjunta y autónoma, y la Comisión participó y participa en las reuniones del GATT/OMC

como Parte Contratante/Miembro¹⁵⁵. Ahora bien, debemos hacer la salvedad de que en la toma de decisiones dentro del sistema multilateral de comercio CE tiene tantos votos como Estados la componen, lo cual le da mayor peso que si se tratase de una Parte contratante (ahora "Miembro" de la OMC).

2. La Tarifa Exterior Común (TEC)

Como hemos visto el Tratado constitutivo de la CEE, nunca recabó el consenso de todas las Partes Contratantes respecto a su legalidad de acuerdo con el Acuerdo General, pero una vez de entrada en vigor el acuerdo los problemas con Europa no acabaron. Cuando la comunidad elaboró el Arancel Aduanero Común o TEC se suscitaron nuevas controversias en relación a la falta de sintonía de la TEC con el artículo XXIV 5, a. La disputa giró en torno a que el citado precepto obligaba a que los derechos de aduana que aplique la unión no sean en conjunto, de una incidencia general más elevada que la de los preexistentes aranceles nacionales, y algunas partes Contratantes argumentaron que esto no había sido cumplido.

La razón de que se aduciera este incumplimiento tenía fue el hecho de que la C.E. tomo como base para el cálculo de la TEC los derechos aduaneros legalmente aplicables y no los efectivamente aplicados que

¹⁵⁵ Petersmann, U. "The EEC as a GATT Member-Legal Conflicts between GATT and The European Community Law", en "The European Community and the GATT". Edit M. Hilf, F. Jacobs y U. Petersmann, Deventer (Holland), 1986, págs 36 a 39.

eran inferiores a los primeros, con lo cual el AAC al tomar como referencia los aranceles más altos, resultó superior a lo que terceros Estados hubieran deseado, y éstos acusaron a la CEE de proteccionista¹⁵⁶. A estos ataques la comunidad respondió argumentando que no existía obligación en aplicar las tasas arancelarias efectivamente aplicadas, porque se trataban de concesiones graciosas y por lo tanto la aplicación de las legales era totalmente válido, además puso de relieve el hecho de que la incidencia de la TEC no era mayor que la de los cuatro aranceles preexistentes por separado.

Así pues, una vez resuelto el conflicto respecto a la interpretación del artículo XXIV, 5 a), la Comunidad en cumplimiento del artículo XXIV, 6 del Acuerdo General, inició, por medio de una delegación y asistida por un comité especial, la renegociación de las concesiones arancelarias nacionales consolidadas, en la V Conferencia Arancelaria que comenzó el 1 de septiembre de 1960, la cual tuvo un buen final y valió el reconocimiento de la TEC por las Partes Contratantes del GATT, la cual se ha ido modificando como resultado de las diversas Rondas de negociaciones en el seno del GATT, en las cuales, como hemos indicado anteriormente la Comisión de la CE ha actuado en calidad de representante de una entidad homogénea en sus relaciones comerciales, como

¹⁵⁶ Tamames, Ramón. " Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo". Edita Iber-Amer S.A. Madrid 1965, pág 203.

lo es la Unión Europea desde el momento en que adquirió la calidad de unión aduanera¹⁵⁷.

3. La Política Agraria Común (PAC).

Uno de los aspectos más espinosos de las relaciones Comunidad Europea-GATT, ha sido la PAC, la cual ha sido sumamente criticada, y ello porque ésta choca con los principios del Acuerdo General, ya que la CE, favoreció de manera abierta la producción agrícola de los países comunitarios discriminando a la de los terceros Estados, y para ello empleó gravámenes variables, precios mínimos de importación, y medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas¹⁵⁸.

Hoy en día, y después de la reforma a la PAC del año 1992, que hemos referido anteriormente, y que atenúa los niveles de proteccionismo practicados en años atrás, la consideración de la PAC, por parte del GATT/OMC, ha mejorado, aun cuando se sigue manteniendo cierto nivel de discriminación.

4. La política comercial común en materia de restricciones cuantitativas

Los artículos 110 a 113 del T.CE, recogen lo referente a la política comercial común que tiene su sustento punto a)ii del párrafo 8 del artículo XXIV que

¹⁵⁷ Ibídem, pág 204 y 205.

¹⁵⁸ Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M. "Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay". Editorial Tecnos, S.A., Madrid 1994, pág 182-3

obliga en el caso de una unión aduanera a la práctica de una política comercial común. Por otra parte tenemos el artículo XXIV, 5 del GATT, que obliga a los miembros de una unión aduanera a que las reglamentaciones comerciales no resulten más vigorosas que las anteriores habidas en los territorios que constituyen la unión aduanera.

La controversia se suscitó porque, los citados artículos del T.CE recogían la adopción conjunta de medidas en materia de restricciones cuantitativas, a lo cual las Partes Contratantes se oponían, y consideraban que ello no era materia de la política comercial común, entonces la CE respondió que poniendo en relación las dos legislaciones, la comunitaria y la del GATT, la CE podía adoptar restricciones cuantitativas en el marco de su política común siempre y cuando no fueran de mayor incidencia que las nacionales de los estados miembros antes de formarse como U.A.¹⁵⁹.

Ahora bien, aunque la interpretación de la CE, nos parece correcta, la cuestión es que, una vez de inserta dentro de las competencias de la política comercial común la adopción de restricciones cuantitativas, éstas pueden ser adoptadas en cualquier momento de la vida de la unión aduanera por los órganos comunitarios, y para imponerlas se tomarán como referencia las legislaciones

¹⁵⁹ Véase. Stoffel Vallotton, Nicole. " Algunas consideraciones sobre la noción de Unión Aduanera en el Tratado de la Comunidad Europea". Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense , Nº 84, Curso 93-94, Madrid 1995, págs 432-3

nacionales anteriores a la integración, pero en el caso de la CE esto se nos plantea la cuestión respecto a cual es la situación cuando un Estado o varios, se unen a la CE, y sus restricciones son de menos incidencia que las comunitarias, ¿En este caso baja el índice sobre el que se deben medir las restricciones de la CE?, y a este respecto nuestra respuesta es afirmativa, porque de lo contrario ello supondría la imposición de reglamentaciones comerciales más rigurosas para los terceros países que comerciaban con los nuevos Estados miembros, lo cual iría en contra del espíritu de la integración comercial en el sistema multilateral de comercio.

5.. Acuerdos con terceros Estados

La política de relaciones comerciales de la CE, se ha instrumentado a por medio de tratados bilaterales, sobre tres frentes:

1º) Con los países europeos miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, o EFTA según sus siglas en inglés)¹⁶⁰.

¹⁶⁰ Las relaciones de la CE con los países de AELC, comienzan a raíz de la adhesión de Gran Bretaña y Dinamarca a la CE (antes miembros de la AELC), lo cual exigió una política comunitaria con respecto al resto de los países de esta Asociación, que se tradujo en la firma de acuerdos de libre comercio con Austria Islandia, Noruega, Portugal; Suecia, Suiza, y Finlandia en los años 1972 y 1973, y que consecuentó en la creación de la mayor zona de libre comercio del mundo. Más tarde, en 1984, se avanzó en la liberalización comercial, con la supresión de los obstáculos arancelarios y no arancelarios restantes respecto a los productos industriales, pero no en lo referente a los agropecuarios. Y finalmente el mayor logro en las relaciones de estos dos bloques comerciales se logró con la firma del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo el 2 de mayo de 1992, que vinculo a la Unión Europea con Austria, Suecia, Noruega, Islandia, Liechtenstein y Finlandia, y que supuso la apertura del mercado interior de la CE a los miembros de la AELC, ya que al asumir estos últimos cerca de dos tercios de la legislación comunitaria se beneficiaron de la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, se homogeneizaba la legislación en materia de competencia y subvenciones, y se profundizó en la cooperación de políticas de protección al consumidor,

2. Con los países de Europa central (que forman la CEFTA), oriental, países mediterráneos, y resto del mundo¹⁶¹.
3. Con países en desarrollo de África, el Caribe y el Pacífico¹⁶².

Dentro de estos Acuerdos de libre comercio debemos distinguir, los acuerdos de carácter recíproco, que son aquellos en que cada parte del acuerdo conviene en reducir o eliminar obstáculos al comercio, y los no recíprocos, que son los celebrados en el marco de la Parte IV del Acuerdo general y que liberan el comercio con países en vías de desarrollo, pero sin que éstos últimos

educación, medio ambiente, investigación y desarrollo...etc. Además la creación del EEE, sienta bases sólidas para la posterior adhesión de estos Estados a la Unión Europea, como así ha sido en el caso de Austria, Suecia y Finlandia que se adhirieron en 1995. En la actualidad el EEE solo incluye a Noruega, Islandia, Liechtenstein, ya que Suiza, aún siendo parte de la AELC decidió no participar. Véase. OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". págs 33 a 36 y Klaus-Dieter Borchardt. "La Unificación Europea", pág 77.

¹⁶¹ Con estos países ha establecido dos tipos de acuerdos, por un lado los "Acuerdos de Asociación", que se pueden dividir el a) los encaminados a mantener lazos especiales de algunos Estados de la U.E. con terceros países que fueron ex-colonias, y que suelen ser de acceso preferencial y no recíprocos; y b) acuerdos encaminados a una posible adhesión, que intentan crear las condiciones para una eventual adhesión con la aproximación de las economías, este es el caso de los acuerdos celebrados con Turquía, y los países ex-comunistas de Europa Central y Oriental. Por otro lado están los "Acuerdos de Cooperación", que tiene menos alcance que los de Asociación, ya que solo tienen por objeto la intensificación de la cooperación económica y son los que se han firmado con los países del Magreb (Marruecos, Argelia, y Túnez), y del Mashrek (Egipto, Jordania Líbano y Siria).

Todos estos acuerdos, con independencia de que se engloben en uno u otro de los dos tipos anteriores, han sido notificados al GATT de diferentes formas: -.acuerdos provisionales para el establecimiento de uniones aduaneras o zonas de libre comercio, -.acuerdos para el establecimiento de zonas de libre comercio, y, -.acuerdos de acceso preferencial no recíproco, invocando la parte IV del acuerdo.

¹⁶² Los acuerdos más importantes son los cuatro acuerdos de Lomé firmados en 1975, 1979, 1984 y 1989, el último de los cuales expira en 1999 y que reúne a 70 países del ACP. Estos acuerdos fueron notificados al GATT como un acuerdo no recíproco de acceso preferencial, y tienen como finalidad la de favorecer a las ex-colonias de los países miembros de la CE a través varias medidas que se traducen en: la exención aduanera, la prohibición de restricciones cuantitativas y a la discriminación en la libertad de establecimiento y de circulación de mercancías (en estos dos últimos aspectos el compromiso es mutuo), y en mecanismos que atenúan las oscilaciones de precios en el mercado mundial.

tengan obligación de reciprocidad respecto a las concesiones realizadas por la C.E. en orden a la eliminación de obstáculos al comercio.

Con respecto a la relación de esta política comercial de la CE, basada en Tratados bilaterales, y el sistema del GATT, debemos decir, que la práctica comunitaria choca con la postura universalista respecto al comercio que representa el Acuerdo General, hoy la OMC. De lo cual podemos deducir que la CE, ha practicado un camino en solitario para la liberalización en sus intercambios comerciales, a través de acuerdos preferenciales o de asociación, que nunca han sido definidos respecto a su compatibilidad con el artículo XXIV del GATT¹⁶³.

Cambio de actitudes y perspectivas en las relaciones Unión Europea- OMC.

De todo lo expuesto, inferimos que la postura de la Europa hacia al GATT, ha sido de cierta ignorancia tanto en lo referente a su construcción interna como en lo relativo a sus relaciones comerciales con terceros interlocutores comerciales, ello sustentado principalmente, desde la concepción, defendida por el propio TJCE en los setenta, de que el GATT tenía un carácter más pragmático que legal, es decir , lo conciben como un instrumento de

¹⁶³ Este individualismo del Comunidad se puso de manifiesto de forma más feroz cuando algunos representantes comunitarios, en la década de los setenta, se pronunciaron a favor del bilateralismo y en contra del sistema multilateral, y defendieron los acuerdos de asociación argumentando que se trataban de acuerdos sui generis, ya que se podían englobar en el artículo XXIV, pero enmendados por la parte IV del Acuerdo General.

negociación que como un sistema de normas consolidadas, y ello por el carácter provisional con que se constituyó el GATT.

Sin embargo esta actitud ha ido cambiando sobre todo a partir de los años ochenta, y en especial desde la Ronda Uruguay, y ello porque el sistema multilateral de comercio hoy representado por la OMC, ha adquirido mayor solidez, si a esto aunamos la creciente necesidad de coordinación en las políticas económicas mundiales, nos da como resultado un cambio de posición comunitaria que se patentiza, en la incorporación a la legislación de la Unión Europea de los instrumentos negociados en el GATT-OMC, así como su mayor participación en los sistemas de solución de controversias. Todo ello nos hace pensar, que en el futuro las relaciones entre el sistema multilateral de comercio, y la Europa unida, serán de una mayor cooperación, así como de un mayor respeto por parte de ésta, hacia el sistema administrado por la OMC.

1.12. "México y La Unión Europea".

La relación comercial entre México y Europa como bloque económico, se ha basado fundamentalmente en dos acuerdos marco, el primero de 16 de septiembre de 1975, y el segundo de 7 de octubre de 1991, los cuales fueron firmados entre México y la Comunidad Económica Europea, sin embargo todavía no se ha llegado a ningún Acuerdo o Tratado entre la República Mexicana y la Unión Europea surgida por el Tratado de Maastricht.

Ambos Acuerdos, son Acuerdos marco, es decir, sientan las bases para futuras negociaciones, pero no suponen obligaciones expresas para ninguna de las partes, sino meras declaraciones de buenas intenciones. Esta situación de falta de obligatoriedad de los acuerdos se patentiza en el hecho de que en ellos no se incluye ningún capítulo dedicado a la solución de controversias, y ello se debe a que no pueden surgir controversias de ninguna especie causadas por violación de los acuerdos por parte de los Estados contratantes, ya que estas no existen.

Por otra parte, y desde el punto de vista jurídico podríamos calificar ambos instrumentos como Tratados Internacionales, ya que, aunque la Convención de Viena en su artículo 2 nos define el tratado internacional como:

“ Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación “.

Y este concepto de Tratado Internacional se refiere solamente a los Tratados celebrados entre los Estados, para una definición mas amplia se debe mencionar a los otros sujetos de Derecho Internacional que también tiene capacidad para celebrar Tratados Internacionales¹⁶⁴,

¹⁶⁴ Cfr. Becerra Ramírez, Manuel. “El Derecho en México, Una Visión de Conjunto”,

Por lo tanto la entonces Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea, debe ser tenida como sujeto de Derecho internacional y por lo tanto capaz de celebrar Acuerdos regidos por el Derecho Internacional y por Convenio de Viena.

Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y Los Estados Unidos Mexicanos de 16 de Septiembre de 1975 .

Este acuerdo firmado el 16 de septiembre de 1975 y con una duración de 5 años, giró principalmente sobre las relaciones comerciales y económicas entre ambas partes contratantes, como así lo expresa el Preámbulo del Acuerdo al decirnos:

“TENIENDO EN CUENTA, las relaciones amistosas y los lazos tradicionales entre México y los estados miembros de la Comunidad Económica Europea así como su deseo común de desarrollar y equilibrar su comercio recíproco, y ampliar su cooperación comercial y económica”

Aunque el Acuerdo no se puede calificar de tratado de libre comercio, puesto que no crea un espacio comercial en el que se vayan suprimiendo barreras al mismo, se introduce el principio de “ Trato de Nación Más Favorecida ” en relación a los siguientes aspectos¹⁶⁵:

Tomo III, Edita Instituto de Investigaciones Jurídicas (UNAM), México 1991, pág 1371.

¹⁶⁵ Cfr. Art 2º del Acuerdo entre La Comunidad Económica Europea Y Los Estados Unidos Mexicanos.

- 1) Derechos Aduaneros y los gravámenes de todo tipo.
- 2) Las reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del transbordo de los productos importados o exportados.
- 3) Impuestos y demás gravámenes internos que afectan directa o indirectamente los productos y servicios importados o exportados.
- 4) Los regímenes cuantitativos
- 5) Las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios.
- 6) Las reglamentaciones que afecten la venta, la compra, el transporte, la distribución y la utilización de los productos y servicios en el mercado interno.

Sin embargo, la ventaja del Principio de "Trato de Nación más favorecida"¹⁶⁶ en el campo comercial no se aplicará cuando se trate de ventajas concedidas por una de las partes a países en las siguientes circunstancias¹⁶⁷:

- a) Cuando se trate de países limítrofes.
- b) Cuando se trate de países con los que se va a establecer una Unión Aduanera o una Zona de Libre Comercio¹⁶⁸.
- c) Cuando se trate de países favorecidos de conformidad con el GATT¹⁶⁹.

¹⁶⁶ Este principio supone que cualquier ventaja concedida a un tercer país se hace extensivo al país con el que se llega al acuerdo para aplicar el principio de TNMF.

¹⁶⁷ Cfr. párrafo 2º ídem.

¹⁶⁸ Resulta lógica, la inclusión de esta limitación al principio de TNMF, ya que debemos tener en cuenta que el Acuerdo que estamos abordando es del año 1975, y la perspectiva de la CEE en ese momento era la implantación de un único arancel común europeo, por lo cual debía hacer esta salvedad con objeto de proteger la economía comunitaria.

¹⁶⁹ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio.

- d) Ventajas que México otorgue en virtud del Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo en el marco del GATT.
- e) Ventajas otorgadas o por otorgarse por parte de México a otros países de América Latina o el Caribe.

Por otra parte el Acuerdo instituye una Comisión Mixta compuestas por representantes de la Comunidad Europea y de México, la cual realizará una sesión al año, y tenía como principales funciones vigilar el buen funcionamiento del Acuerdo y formular recomendaciones para tal efecto¹⁷⁰.

Por otra parte en el Anexo II se hace un reconocimiento de México como sujeto a tener en cuenta para aplicar el sistema general de preferencias establecido por la CEE, con base en la resolución N°21(II) de la segunda Conferencia de la O.N.U. sobre el comercio y el desarrollo de 1968.

Por último, resulta destacable, que el artículo 12 en su párrafo 3º nos dice:

“Si las partes Contratantes así lo convienen, el presente Acuerdo podrá ser modificado para tener en cuenta las nuevas situaciones que se presenten en el campo económico y la evolución de las políticas económicas de ambas partes.”

¹⁷⁰ Esta función general se recoge en el artículo 6 del Acuerdo, sin embargo es el art 7 donde se pormenorizan las funciones de la Comisión.

Lo anterior supone una clara intención de ambas partes por seguir negociando en un futuro, lo cual tuvo su patentización en el Acuerdo que se dio en el año 1991, que sin ser un acuerdo demasiado obligacional para las partes si resultó ser mas amplio en los temas que trata, y sienta las bases para un Tratado más vinculante y explícito, el que posiblemente se firme antes del año 2000.

Acuerdo Marco de cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos de 7 de Octubre de 1991.

Este Acuerdo sin ser, al igual que el anterior, demasiado vinculante, pero abarca las áreas de cooperación de manera mas especifica, así, dentro del Acuerdo se destacan las siguientes áreas:

I. Cooperación Económica

1). Cooperación entre instituciones financieras: (artículos 3 y 4)

En este sentido se la colaboración se dirige al intercambio de conocimientos y expertos, pero de ninguna manera se está hablando de armonización de legislaciones o ventajas para las instituciones de los Estados partes encaminadas a la facilitación en la entrada de sus respectivos mercados financieros, lo único destacable sería en materia de doble tributación, pero tampoco aquí existe ninguna obligación para las partes¹⁷¹.

¹⁷¹ En el artículo 4 nos dice: "Las partes contratantes conforme a sus respectivas legislaciones, se esforzaran en promover la celebración de acuerdos relativos a la doble tributación..."

2). Cooperación industrial (artículo 5):

Aquí se habla de promover la expansión de la base productiva de México en los sectores industrial y de servicios, y en este sentido se dice:

“... las partes en el marco de sus respectivas competencias¹⁷², impulsaran proyectos y acciones favoreciendo la cooperación entra empresarios, tales como: empresas conjuntas, subcontratación, transferencia de tecnología, licencias, investigación aplicada, y franquicia.”

3) Inversiones (artículo 6):

Son meras declaraciones de buenas intenciones, y en ningún momento se toma un acuerdo que resulte efectivamente impulsor o facilitador de las inversiones, utilizando frases como: *“...las partes se esforzaran...”*, *“las partes fomentaran”*. Y en esos términos se habla de coinversiones en particular en pequeñas y medianas empresas.

4) Desarrollo tecnológico y propiedad industrial (artículos 8 y 9):

En este aspecto lo único destacable por lo que entraña de su obligación, lo preceptado en el artículo 9, al decirnos:

¹⁷² Al decirnos “...en el marco de sus respectivas competencias”, ello supone que cualquier tipo de iniciativa de cooperación, dígase subvención, beneficio fiscal ...etc, será realizada de manera unilateral por cada una de las partes, y por tanto no existe una forma tasada de cooperación en el presente Acuerdo de 1991.

“Las partes en el marco de sus leyes, reglamentos, y políticas respectivas, se comprometen a asegurar la adecuada y efectiva protección, así como el fortalecimiento, de los derechos de propiedad industrial, incluidos los derechos comerciales, industriales, de autor y las denominaciones de origen”

II. Cooperación comercial

Este capítulo comienza con la concesión del Trato de Nación más Favorecida¹⁷³, al igual que el Acuerdo de 1975, sin embargo este acuerdo es más extenso,

1) Expansión del comercio (artículo del 12 al 17):

Se habla de: promover la expansión comercial, intercambiar información relativa a legislación y prácticas comerciales (aranceles, requisitos sanitario y técnicos, impuestos compensatorios..etc.),

Se establece un compromiso de consultas sobre cualquier diferencia que pudiese surgir en materia comercial.

En cuanto a acciones concretas se comprometen a intercambios, contactos y encuentros entre empresarios, facilitar la cooperación entre los servicios

¹⁷³ Ver artículo 11 del Acuerdo de 1991.

aduaneros, impulsar actividades de promoción comercial como simposios, ferias... ,

2) Importación temporal de mercancías (artículo 18):

Aquí se establece el compromiso de tener en cuenta la exoneración de derechos e impuestos a la importación temporal de mercancías que han sido objeto de convenios internacionales en esta materia.

La realidad es que el acuerdo que abordamos no esta aportando nada en importación temporal de mercancías ya que se esta remitiendo a convenios internacionales que son precisamente los que pueden obligar en algo a las partes, y no este Acuerdo.

Hasta ahora, hemos abordado lo relativo a cooperación económica y comercial, pues es lo que nos interesa para la presente exposición, sin embargo, no queremos dejar de mencionar que en este Acuerdo Marco de 1991 también se tocan otros aspectos de cooperación como lo son la cooperación agropecuaria y rural, pesquera, en el sector minero, tecnologías de la información y telecomunicaciones, transportes, salud pública...etc.

Respecto a los anexos del Acuerdo, cabe mencionar el anexo II, en el cual la CEE se compromete, para el mejor aprovechamiento de México respecto al

sistema de preferencia, a examinar las sugerencias mexicanas para el mejor aprovechamiento de este esquema por parte de este país.

En resumen podemos decir que el Acuerdo, aborda muchas mas áreas de cooperación que el de 1975, sin embargo, no aporta realmente demasiados compromisos expresos que nos puedan hacer hablar de un real Acuerdo Comercial entre la CEE y México.

Perspectivas de futuro.

Las perspectivas de futuro, para las relaciones económicas entre México y la actual Unión Europea son Halagüeñas, en el sentido de que en un futuro muy próximo ambas partes firmen un Tratado en materia de comercio e inversión.

Sin embargo, a nuestro entender, el mayor interés de la U.E., se encuentra en el campo de la inversión, mas que del comercio, primigeniamente lo mas importante para el bloque europeo es exportar los excedentes de capital que se van crear con la implantación del EURO (la moneda única europea), y contrarrestar la bajada de las tasas de interés que ello conllevará, y así nos lo corroboran las palabras del José Pérez, Director de Mercados de BBV¹⁷⁴, y el director de estudios de la Bolsa de Madrid; Blas Calzada, el cual pone también

¹⁷⁴ Véase. Revista BBV-Crónica "Comunicación interna del Grupo Banco Bilbao Vizcaya". Nº 42, agosto 1996, edita CCI, Bilbao 1996, pag17

de relieve la necesidad de que América Latina ponga en sintonía con el mundo sus mercados financieros¹⁷⁵.

Por otra parte, es de pensar que una vez que la U.E. coloque sus excedentes de capital en América Latina y por tanto también en México, se intensifiquen las relaciones en materia de comercio de mercancías y servicios, por lo cual la realización de un verdadero Tratado en materia de inversión y comercio es una realidad que no dentro de mucho tiempo se hará realidad.

2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA en sus siglas en inglés), que entró en vigor el 1 de enero de 1994, es un instrumento convencional cuyo objeto es la creación de una zona de libre comercio en el sentido de la regulación del artículo XXIV del GATT, entre Canadá, Estados Unidos, y México, como así lo expresa el artículo 101 del Tratado, según el cual:

“Las Partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio establecen una zona de libre comercio”

¹⁷⁵ Véase. EUROnotas, febrero de 1997. Edita la Delegación de la Comisión Europea

En el punto anterior del presente trabajo hemos abordado la Unión Europea como un proceso, y hemos ido explicando las distintas fases por las que ha pasado hasta convertirse en una unión monetaria, es decir, desde su constitución en unión aduanera, pasando por su conversión en mercado común y llegando a la implantación de la moneda única. Sin embargo, ahora al abordar el TLCAN, no podemos seguir ese mismo planteamiento, porque el Tratado CE, lo que recogía era un plan de acción para la consecución de la unidad económica, con un fuerte organigrama institucional, que a través de la generación de un derecho comunitario propio materializaba el fin de la creación esa unión económica. En cambio, el TLCAN no pretende tal cosa, lo que persigue es el desmantelamiento de los obstáculos al comercio bienes, servicios, y capital inversor¹⁷⁶, entre los tres países participantes de la zona de libre comercio, Canadá, México y Estados Unidos. Por lo tanto, a continuación, al abordar el TLCAN, lo que haremos, es analizar un Tratado que establece una serie de acuerdos para la creación de una zona de libre comercio, pero que no pretende nada más que eso, y por lo tanto, no puede dar lugar a la toma de medidas conjuntas por parte de los tres Estados miembros en orden a avanzar hacia una integración económica más profunda.

en México. pag 11

¹⁷⁶ Teniendo en cuenta que los ámbitos que abarca este instrumento podemos afirmar que su carácter es más amplio que el recogido por el XXIV del GATT, que solo alude a la liberalización del comercio de mercancías

2.1. Antecedentes y causas para la creación de una Zona de Libre Comercio en Norteamérica.

Antes de abordar este TLCAN, no podemos dejar de mencionar que la integración de América del Norte no se inicia con este Tratado, sino que la debemos situar con anterioridad, y dentro de las relaciones entre Canadá y EE.UU., y ello porque, antes del instrumento tripartito, estos dos países firmaron, primeramente, un acuerdo sectorial en 1965 para la liberalización del comercio de automóviles y sus piezas, para el cual se concedió una exención del Acuerdo General¹⁷⁷. y, después el acuerdo más importante entre ambos países, que lo podemos calificar como el antecedente inmediato al TLCAN; y es, el Acuerdo de Libre comercio (ALC), suscrito el 2 de junio de 1988, que entró en vigor el 1 de enero de 1989, y que extendió el trato de exención arancelaria al resto del comercio, pero además incluyó otros asuntos como, compromisos para la liberalización del sector servicios, trato nacional a los inversores de la otra parte, comercio de energía, sector automovilístico, normas técnicas, compras al sector público¹⁷⁸, sector agropecuario; además de contener un amplio número de disposiciones en materia de solución de diferencias¹⁷⁹.

¹⁷⁷ Esta exención es equiparable a la obtenida para la creación de la CECA, y de la que ya hicimos mención al abordar el proceso integrador europeo.

¹⁷⁸ El Acuerdo incorporó el Acuerdo sobre Compras del Sector Público de la Ronda Tokio, pero el umbral fijado para las compras es más bajo y se amplió a nuevos organismo el acceso al mercado, con lo cual la liberalización de este sector en el ALC fue mayor que el

Como vemos, la integración de Norteamérica como zona de libre comercio no se inició con el acuerdo entre los tres Estados, sino que tiene dos fases, la primera con la firma del ALC en 1988 y su entrada en vigor en 1989, y la segunda con la firma del TLCAN el 17 de diciembre de 1992, y su entrada en vigor el primero de enero de 1994.

Esta segunda fase integradora, dio comienzo con las negociaciones entre México y EE.UU., cuyo punto de partida lo debemos situar a partir de la Declaración conjunta de los presidentes de ambos Estados, Carlos Salinas y George Bush, en la ciudad de Washington, el 11 de junio de 1990, en la que anunciaron su intención de negociar un acuerdo para el establecimiento de una zona de libre comercio, pocos meses después el entonces primer ministro Canadiense, Brian Mulroney, solicitó la participación de su país en dichas negociaciones, y en 1992 los jefes de los ejecutivos de las tres naciones norteamericanas firmaron el TLC. Sin embargo, no sería hasta enero de 1994 que el Acuerdo entraría en vigor, tal y como lo prescribía el artículo 2203 del propio Tratado, pero para su entrada en vigor era necesaria la ratificación del Texto por parte de los Legislativos de las partes, y en este punto es donde existieron dificultades por parte de EE.UU.¹⁸⁰, aunque no fueron lo

logrado en el marco multilateral.

¹⁷⁹ OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio", págs 38y 39

¹⁸⁰ La ratificación del Acuerdo por parte de Canadá fue la primera en junio de 1993, sin embargo la estadounidense se prolongo hasta el 17 noviembre de 1993, y ello porque la negociación y firma del TLC, se dio durante la administración del Presidente republicano G. Bush a través del sistema de "vía rápida" (fast Track), pero para su entrada en vigor se hacía

suficientemente fuertes para impedir que su vigencia comenzará en la fecha predeterminada.

La postura de los Estados Unidos:

En primer lugar debemos hacer notar que Estados Unidos, ha cambiado su estrategia comercial del multilateralismo a una política de acuerdos comerciales bilaterales, y regionales, debido a varias razones:

- Las dificultades para llegar a acuerdos en las negociaciones de la Ronda Uruguay, hicieron tomar la determinación a los estadounidenses de que, si la política de liberación comercial no se lograba en el marco multilateral, ellos lo harían en solitario a través de tratados bilaterales que son más fáciles de negociar y con ellos, podían abarcar cuestiones como servicios, inversión, o propiedad intelectual, respecto a las cuales todavía no se había llegado a un acuerdo en las citadas negociaciones. Y en esa línea de pensamiento se

necesaria la anuencia del legislativo, y como 1993 la presidencia pasó al demócrata Willian Clinton la cuestión se complicó, porque el nuevo ejecutivo, que nada había tenido que ver en la negociación que creaba la ZLC de América del Norte, exigió como condición para enviar el Acuerdo al Capitolio para su ratificación, que se negociasen dos acuerdos paralelos, en materia laboral y en medio ambiente, los cuales obviamente se negociaron, y como consecuencia se logró la ratificación. La postura de México fue expectante respecto a la de su vecino del norte, ya que la ratificación del Senado de la República Mexicana lo hizo pocos días después de la estadounidense. Véase. Emmerich, Gustavo Ernesto. "Desigualdades y Libre Comercio en América del Norte". en Emmerich, Gustavo (coord), "El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto". Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994, págs 17 y sgtes.

celebró el ALC con Canadá, y después las negociaciones con México, hasta llegar a un acuerdo tripartito¹⁸¹.

- Otro factor que ha propiciado este cambio de actitud es la existencia de intereses internos que propugnan el arrinconamiento del sistema multilateral, debido a la opinión de que la participación en el sistema multilateral ha supuesto un enorme costo para este país, lo cual llevó a la aprobación en 1988 de la "Ley Ómnibus de Comercio" y Competitividad", de claro talante proteccionista hacia los productores estadounidenses frente a los del exterior¹⁸².

- Otro elemento importante a considerar al interior de este país son los intereses de la transnacionales, las cuales, por razones prácticas muestran mayor preferencia por acuerdos bilaterales o regionales que por el sistema multilateral¹⁸³. Además, la importancia para las empresas multinacionales estadounidenses de la firma de un TLC en Norteamérica, se funda en el hecho, de que éstas ya habían comenzado lo que Weintraub llama una "*integración silenciosa*", o lo que es lo mismo, estas corporaciones ya se habían instalado en Canadá y México con mucha antelación a la firma del TLCAN, con lo cual

¹⁸¹ Eden, Lorraine y Appel Molot, Maureen. "De la integración silenciosa a la alianza estratégica, la política de libre comercio en América Latina", en Vega Cánovas, Gustavo (coord), "Liberación económica y libre comercio en América del Norte", Edita el Colegio de México, México 1993, pág 52.

¹⁸² *Ibidem*, pág 51

¹⁸³ Ostry, Sylvia. "Governments and Corporations in a Shrinking World". Council on

gran parte del comercio de manufacturas entre EE.UU. y sus dos vecinos se hacia entre empresas filiales de capital estadounidense, las cuales necesitaban de un espacio comercial libre para operar con mayor eficacia, y por tanto estas empresas al manejar gran cantidad de la producción de los tres países norteamericano, fueron uno de los factores determinantes para la firma del Acuerdo comercial, al grado que, como afirma el mismo autor, las relaciones económicas entre los Estados que forman Norteamérica están determinadas por las estrategias globales y regionales de dichas empresas¹⁸⁴.

-. Por otra parte, EE.UU. ha tenido una gran perdida de liderazgo y de competitividad tecnológica frente a Europa y Japón, y en este sentido hay un acontecimiento que no podemos olvidar, es que, en 1987 los Estados miembros de la CEE firmaron el Acta Única, que iba a transformar la Comunidad europea en un mercado común que la convertiría en un fuerte y peligroso bloque comercial a partir de 1992, lo cual podía acelerar la ya progresiva perdida de hegemonía y competitividad de los EE.UU.

Esta última circunstancia, unida a los anteriores factores mencionados, llevaron a los EE.UU. a que antes de la entrada en funcionamiento del mercado único europeo, empezaran a diseñar una nueva estrategia comercial defensiva frente

Foreign Relations, New York, 1990

¹⁸⁴ Weintraub, Sidney. "Free Trade in North America: Has its Time Come?". The World Economy, vol. 14, num 1, March 1991, págs 58,59.

a Europa, e impulsora de su recuperación en el panorama del comercio mundial, y cuyo objetivo era crear un mercado más grande que el europeo, un bloque que abarcara toda Norteamérica y que fuera liderado por este país, y con el cual se les facilitaría el acceso a la mano de obra barata mexicana y los recursos canadienses, además de asegurarse un mayor mercado para sus productos¹⁸⁵. El primer paso para conseguir ese bloque comercial norteamericano, fue la firma del ALC con Canadá, poco después de la entrada en vigor del Acta Única Europa, y el segundo paso era firmar un acuerdo con México, a cuyas negociaciones se unieron los Canadienses, lo cual dio como resultado el acuerdo tripartito¹⁸⁶.

Sin embargo, queremos destacar, que la nueva táctica comercial estadounidense no acaba con el TLCAN, es mucho más ambiciosa, y esta orientada a la creación de un bloque comercial que comprenda todo el hemisferio occidental , y que sea liderado por este país. Esta iniciativa fue expresada en su momento por el Presidente Bush al hablar de la *"Iniciativa de las Américas"*, y en la actualidad ya es una realidad a través del proyecto ALCA

¹⁸⁵ Eden, Lorraine y Appel Molot, Maureen, op, cit, pág 58.

¹⁸⁶ Prueba de que la intención primigenia de los estadounidenses era la creación de un bloque norteamericano lo fueron las palabras del Presidente Reagan en 1985, iniciándose las negociaciones con Canadá, al afirmar que el acuerdo al que se llegará sería el primer paso hacia la formación de un bloque comercial que comprendería desde Yukon hasta Yucatán. Véase. Guerra Borges, Alfredo. "¿Cohesión o desintegración en un mundo que se integra?", Colección Disertaciones, Edita la Academia Mexicana de Economía Política (AMEP), México 1991. pág 4.

“Área de Libre Comercio de las Américas”, pero de este incipiente proceso hablaremos más adelante.

La postura de Canadá.

La posición de Canadá en la liberalización comercial de América del Norte la debemos de dividir en dos momentos, el primero cuando firma el ALC con Estados Unidos y el segundo cuando se suma a las negociaciones de México con su socio en el anterior Acuerdo, y pasa a formar parte del TLCAN.

La firma del ALC, se debió en gran medida a la crisis sufrida por Canadá desde los años setenta, la cual se agudizó en los primeros años de los ochenta como consecuencia de la recesión de EE.UU. durante esos años. Ante esta situación se hicieron estudios tendentes a la búsqueda de soluciones a la crisis económica, siendo el más importante el realizado por la comisión McDonald en 1985, y del cual se desprendía que debían abandonarse las políticas practicadas hasta entonces, orientadas a la producción manufacturera para el mercado interior, la exportación de recursos naturales, y un fuerte gasto público destinado al bienestar social¹⁸⁷, . Con base en este informe, cuyas recomendaciones eran de un fuerte contenido neoliberal, y en el cual se buscaron oportunidades alternas de comercio, el gobierno conservador de Mulroney tomo la decisión de buscar un acuerdo bilateral para la liberalización

¹⁸⁷ Emmerich, Gustavo Ernesto, op, cit, pág 26.

del comercio con EE.UU., y así poder lograr asegurarse el mercado de su principal socio comercial, sobre todo, porque dada la gran dependencia comercial de Canadá con respecto este país, existía un gran temor a ser afectado por el creciente proteccionismo que estaban desarrollando los estadounidenses, y la firma de un acuerdo de las características del ALC, evitaría las consecuencias del proteccionismo de los EE.UU.¹⁸⁸. Sin embargo, este acuerdo ha sido fuertemente criticado, por cuanto Canadá no obtuvo del mismo, grandes beneficios, y sí grandes costos en cuanto a pérdida de puestos de trabajo¹⁸⁹.

Respecto a la causa por la que Canadá se unió a las negociaciones de sus vecinos del sur y pasara a formar parte del TLCAN, la respuesta no la podemos encontrar en el interés de este país por fomentar sus relaciones económicas con México a través de la una eliminación de barreras comerciales entre las tres naciones norteamericanas, de hecho, Canadá en ese momento estaba más preocupada por las políticas de ajuste de su economía como consecuencia de la firma del ALC, sin embargo, al poco tiempo de la firma de este acuerdo la

¹⁸⁸ Eden, Lorraine y Appel Molot, Maureen, op, cit, pág 66.

¹⁸⁹ A pesar de esta pérdida de empleo, varios autores señalan que la causa de ese desempleo se debe más bien a falta de eficacia en la estrategia de costos en la producción canadiense comparativamente respecto a la de los Estados Unidos, sin embargo, es innegable que tras la firma del ALC, el desempleo en Canadá ha sufrido un importante aumento, lo cual ha suscitado fuertes controversias respecto a la conveniencia de la firma de este Acuerdo, y fue causa de la renuncia del primer ministro conservador canadiense Mulroney, en febrero de 1993. Véase. Waverman, Leonard. "The NAFTA: a canadian perspective". en Gliberman, Steven and Walker, Michael (coord). "Assessing NAFTA. A Trinational Analysis". The Fraser Institute, Vancouver, Canadá 1993, pág 62, y Emmerich, Gustavo Ernesto, op, cit, pág 28.

política de Estados Unidos, orientada a la firma de acuerdos bilaterales, hizo que los Canadienses se percataran del coste que podría suponerles quedar fuera de las negociaciones con de sus vecinos norteamericanos, porque ello supondría quedar fuera de cualquier reedificación de las reglas del comercio y la inversión en Norteamérica¹⁹⁰. Ahora bien, debemos señalar, que su principal objetivo al participar en unas negociaciones a tres bandas fue proteger su posición en los mercados estadounidenses, y no buscar una ventaja en el mercado de México el cual nunca ha sido determinante para su economía¹⁹¹.

La postura de México.

Para buscar las causas y antecedentes que impulsaron a México a la firma del TLCAN, nos tenemos que remontar los primeros años de la década de los ochenta, en la cual se pone de manifiesto la imposibilidad de mantener una política de sustitución de importaciones para mantener un crecimiento sostenido, y que llevo a este país a una crisis de insolvencia en 1982, debido a su enorme deuda externa¹⁹². A partir de este momento, México cambia su política económica, al interior de la República, alejándose del intervencionismo estatal y estimulando el libre mercado, procurando un régimen económico estable en el aspecto macroeconómico que era la base para la inversión y el

¹⁹⁰ Eden, Lorraine y Appel Molot, Maureen, op, cit, pág 57

¹⁹¹ Ibidem, pág 59.

¹⁹² OCDE. "Trade liberalisation. Policies in Mexico". Edit: Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE), París 1996, pág 105.

desarrollo¹⁹³, y al exterior, comienza una política de apertura externa de la economía. En este sentido las políticas de los Presidentes De La Madrid y sobre todo de Salinas de Gortari, estuvieron encaminadas a reducir las barreras arancelarias, eliminar promover la exportación de manufacturas mexicanas¹⁹⁴, y suscribir acuerdos de libre comercio con otros países.

En esta línea de esfuerzos por liberalizar su comercio, México ingresó al GATT en 1986, sin embargo la adhesión al sistema multilateral de comercio no produjo un mayor flujo de inversión a largo plazo, además de que no enfocaba las cuestiones específicas del comercio bilateral con EE.UU., ni produjo una eliminación de los aranceles, ni de las medidas proteccionistas contra las exportaciones mexicanas, del principal mercado de México, el estadounidense, con lo cual la firma de un Tratado de Libre Comercio con el vecino del Norte se hacía cada vez más necesario¹⁹⁵.

¹⁹³ Desde la crisis de 1982 hasta hoy, se ha ido desarrollando un programa de reforma económica cuyas medidas más destacables son: -.privatización de importantes sectores como, servicios bancarios, aerolíneas, metalurgia, servicios telefónicos...etc; -.desregulación para animar al sector privado a la inversión, eliminando restricciones a la inversión y agilizando la burocracia; -.se hicieron importantes reformas legales como la Ley de Inversión Extranjera y la Ley de Competencia (1993); -.además se elaboró un paquete de medidas para la estabilidad macroeconómica, que no se alcanzó hasta 1990, pero que dio al traste con la crisis que se desencadenó en diciembre de 1994 y que redujo el valor del peso al 50%, y de la que el país se va recuperando poco a poco, en gran medida gracias a la mejora de la balanza comercial, gracias a exportaciones que se realizan en el marco de la reforma a la política comercial que se hizo en los ochenta-noventa, junto con las medidas económicas ya citadas. Véase. *Ibidem*, pág 106 a 108.

¹⁹⁴ Con anterioridad el grueso de los ingresos en concepto de exportaciones, eran provenientes del petróleo, lo cual cambia en la década de los ochenta, en donde la exportación de manufacturas crece un 800%.

¹⁹⁵ Ramírez De La O, Rogelio. "The NAFTA: from a mexican perspective". en *Globerman, Steven and Walker, Michael (coord). "Assessing NAFTA. A Trinational Analysis". The Fraser Institute, Vancouver, Canadá 1993, pág 62, y Emmerich, Gustavo Ernesto, op, cit,*

En este clima de liberalización comercial propiciado sobre todo en el sexenio de Salinas de Gortari, que suponía el paso de la política de sustitución de importaciones, a una meridianamente contraria, basada en el libre mercado, un acuerdo para crear una ZLC con los estadounidenses, era imprescindible, porque con ello lo que se perseguía era impulsar la exportación de manufacturas al principal comprador de México, y además atraer masivamente inversiones extranjeras, que verían en el país latino su plataforma de exportación hacia los Estados Unidos¹⁹⁶.

Por otra parte, no debemos olvidar que la firma del ALC, producía una desviación de comercio a favor de Canadá en aquellos productos en los que ambos países eran proveedores de los EE.UU., con lo cual la única forma de poder mantener las parcelas, ya ganadas, en el mercado de este país era la firma de un acuerdo que preferenciara las mercancías mexicanas en la misma medida que lo habían sido las de Canadá¹⁹⁷.

Resumiendo podemos decir que la firma del TLCAN, en el caso de Estados Unidos, se debió a diversos propósitos nacionales e internacionales, y en el

pág 87

¹⁹⁶ *Ibidem*, pág 88, y Emmerich, Gustavo Ernesto, op, cit, pág 29.

¹⁹⁷ Sectores como automóviles, petroquímicos, hierro, acero, textiles... serían algunos de los sectores productivos en los que se daría una desviación de comercio a favor de Canadá como consecuencia de la firma del ALC. Véase. Bueno, Gerardo M. "A Mexican View", en Diebold, William (coord). "Bilateralism, Multilateralism and Canadá in US Trade Policy". Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusetts, 1988, y Weintraub, Sidney. "The Impact of the Agreement on Mexico", en Mordici, Peter (coord), "Making Free Trade Work",

caso de Canadá y México, ambas naciones están conscientes de que el contexto económico mundial les deja pocas opciones salvo la de establecer una alianza estratégica dentro de la zona de libre comercio de América del Norte.

2.2. Contenido del Tratado.

El tLCAN, es un texto extenso y muy complicado por la cantidad de excepciones al libre comercio y a la libertad de inversión que se manejan para cada uno de los tres países, además, al hacerse cargo de la estructura básica del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, existen disposiciones en algunas esferas que no se aplican a México. Sin embargo, esta extensión se justifica por el hecho de que dicho acuerdo no solo incluye reducciones arancelarias y regulación sobre el comercio de mercancías, sino que es mucho más amplio de lo que el artículo XXIV preveía para una zona de libre comercio, ya que contiene disposiciones en materia de comercio de servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias, cuestiones sobre las cuales, en el momento de la firma del TLCAN, no existía acuerdo en el marco del sistema multilateral de comercio¹⁹⁸.

Council on Foreign Relations, New York 1990, pág 111.

¹⁹⁸ Como indicamos anteriormente, los EE.UU. tomaron la iniciativa integradora de América del Norte ante el fracaso que estaban demostrando las negociaciones de la Ronda Uruguay, que si bien concluyeron con acuerdos en materias de servicios, inversión, propiedad intelectual, y solución de controversias, pusieron de manifiesto la gran dificultad para la toma de decisiones en el marco del multilateralismo, y por contra, la firma del TLCAN patentizó que la liberalización del comercio se podía hacer a espaldas del multilateralismo, por medio de acuerdos entre diversos Estados.

En cuanto a la estructura del acuerdo, éste, que consta de 22 capítulos, se estructura en ocho partes, diversos anexos a los capítulos y dos acuerdos de cooperación ambiental y laboral. A continuación haremos un esbozo del Tratado siguiendo el cuerpo del mismo, y deteniéndonos en aquellas cuestiones que resulten más destacables a nuestro juicio.

2.2.1. Primera parte: Aspectos Generales. (Capítulo I y II; artículos 101 a 201).

Esta primera parte se divide en dos capítulos, el capítulo I “*Objetivos*”, en el cual, se declara que las partes acuerdan la creación de una zona de libre comercio de conformidad con el artículo XXIV del GATT (art 101), pero por contra, se establece que en caso de conflicto entre las normas del GATT y las del TLCAN prevalecerán las de este último (art 103), e inversamente en materia ambiental serán los acuerdos internacionales en esta materia, los que prevalezcan sobre el TLCAN (art 104 y anexo 104.1). Asimismo, el artículo 102 recoge los objetivos que persigue el TLC, que son: trato nacional, trato de nación más favorecida, transparencia, y la concreción de las decisiones enumeradas en el preámbulo¹⁹⁹. Por su parte, el Capítulo II, con un solo artículo y un anexo, recoge una serie de definiciones de términos utilizados a lo largo del Tratado.

¹⁹⁹ Estos objetivos se pueden resumir en la liberalización del comercio de bienes y servicios, de la inversión, la protección de la propiedad intelectual y el establecimiento de un sistema de solución de controversias, además de dejar la puerta abierta a posibles reformas del

2.2.2. Segunda Parte: Comercio de bienes.(Capítulos III a VIII, artículos 300 a 805)

El primer capítulo de esta segunda parte, corresponde al Capítulo III del, Tratado y bajo el título "Trato nacional y acceso de bienes al mercado", abarca a su vez cinco subcapítulos relativos a: trato nacional, aranceles, medidas no arancelarias, consultas y definiciones, además consta de dieciocho anexos que recogen las obligaciones y la velocidad de desgravación específicas para cada país en productos específicos.

EL objetivo de este capítulo es dar cumplimiento a lo estipulado en el artículo XXIV del GATT para la formación de ZLC, es decir, "eliminar en forma general las barreras arancelarias y no arancelarias". Con este cometido, en el capítulo se establecen una serie de medidas; el trato nacional a las mercancías de las otras partes, la eliminación de aranceles con base en la consolidación de los ya existentes al momento de la celebración del acuerdo y la progresiva eliminación de éstos, que en algunos productos será de forma inmediata a la firma del instrumento convencional, y en el resto de los bienes, éstos se irán liberalizando paulatinamente, en periodos diferentes según la mercadería que se trate, a tenor de la negociación que hayan realizado los Estados²⁰⁰, en el

Tratado encaminadas al ahondamiento de los beneficios logrados a través del instrumento.

²⁰⁰ En los artículos 302; 303 y anexo 302-2, se establece un programa de calendarización de mercancías, en virtud del cual se establecen cuatro listas, una lista de productos que quedan exentos totalmente de arancel en el momento de entrada en vigor el Tratado; y otras tres listas de bienes que se irán desgravando paulatina en periodos de 5, 10 y 15 años para cada respectiva lista.

caso de México los términos de la desgravación lo favorecen al ser más paulatina la desaparición de los aranceles y ello porque con ello se quiso favorecer a este país dada la asimetría de su nivel desarrollo con relación a sus dos otros socios²⁰¹.

Además en el mismo capítulo se establece bajo el artículo 317 un Comité para el Comercio, con representantes de las tres partes y que analizará cualquier problema que surja en relación al "trato nacional y acceso a los mercados"

En cuanto al Capítulo IV, "Reglas de Origen", éste trata un tema fundamental en las ZLC, porque mediante ellas se determina si las mercancías han sido producidas en la zona y por tanto pueden beneficiarse de las preferencias arancelarias negociadas por los países partes del acuerdo de libre comercio. Así pues, el TLCAN en su calidad de ZLC también establece las suyas para la determinación del origen del producto. Estas reglas establecen criterios que intentan diferenciar los insumos del bien elaborado o cuantificar el valor de la transformación sufrida por los insumos importados de terceros países. Adoptándose como métodos "el cambio de clasificación arancelaria"²⁰² como método principal para determinar el origen del producto, y como método

²⁰¹ Centro de Estudios Estratégicos, del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). . "Entendiendo el TLC". Edita El Fondo de Cultura Económica, México 1995, pág 21.

²⁰² En este caso se determina si se ha transformado el insumo dentro de la ZLC, de tal forma que el producto final pertenecería a otra clasificación arancelaria, .OMC, op, cit, pág 55.

complementario "el porcentaje de contenido regional"²⁰³ para el cual se aceptan dos formas de cálculo: la del valor de transacción y la del costo neto²⁰⁴.

El Capítulo V "procedimientos aduaneros", está íntimamente relacionado con el anterior al establecer los procedimientos a seguir para: -. certificar que los productos cumplen con las reglas de origen y a si ser aptos para beneficiarse del trato arancelario preferencial y. -.verificar el origen certificado por los exportadores²⁰⁵, por parte de las autoridades aduaneras del país importador. Además, el capítulo establece un subgrupo de aduanas que conocerá de los conflictos que pudiesen surgir antes de acudir a la Comisión de Libre Comercio.

En cuanto al Capítulo VI, "Energía y petroquímica básica", éste regula uno de los sectores más estratégicos para la economía de las tres partes, el sector energético, y en él se establecen los derechos y obligaciones contraídas por los Estados partes en TLCAN, respecto al petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón electricidad y energía nuclear que se

²⁰³ Aquí se determina el origen por el porcentaje de insumos del exterior que se han utilizado para la fabricación del producto, o a través de la valoración que se de a la transformación de los insumos en el país parte de la ZLC, es decir, que para disfrutar de los beneficios del Tratado los productos deberán cumplir un determinado porcentaje de contenido nacional. *Ibidem*.

²⁰⁴ Véase. Del Alizal, Laura. "Las reglas de origen en el TLC". en Emmerich, Gustavo (coord), "El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto". Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994, págs 77 y sgtes.

²⁰⁵ La certificación se realiza por medio de un documento a rellenar por el exportador que es el un "Certificado de Origen", que será el mismo para los tres países, en los tres idiomas y contendrá toda la información para determinar si es originario de la ZLC. Véase. Centro de Estudios Estratégicos del ITESM: Op, cit 27 y sgtes.

produzcan o generen en los territorios de los tres países, bajo tres disciplinas según el artículo 606, -el Trato nacional, -que restricciones a la importación-exportación se rijan de acuerdo a las disposiciones del GATT con respecto a las prohibiciones o restricciones en materia de comercio de bienes energéticos y petroquímicos²⁰⁶ , y -que los impuestos a la exportación solo se puedan imponer cuando éstos también se impongan a los bienes que se destinen a consumo interno.

Por otra parte, conviene destacar que en el artículo 601 recoge que las partes confirman el pleno respeto a sus respectivas Constituciones, y en este sentido cabe señalar que este precepto se vincula de forma más íntima con México, dado que este país confirmó en el Tratado sus restricciones constitucionales y solo tocó cuestiones comerciales en lo tocante a estos temas²⁰⁷. Sin embargo , los acuerdos del TLCAN, aun respetando el texto fundamental mexicano, sí han introducido cambios en el sector energético, como la apertura de PEMEX y la Comisión Federal de Electricidad, a la contratación de servicios²⁰⁸.

²⁰⁶ La normativa GATT en este sector prohíbe la fijación de precios mínimos o máximos a la exportación o importación, aunque en el tema de la importación sí se permite, cuando lo consienta la aplicación de cuotas compensatorias o de antidumping. Igualmente y en la cuestión de las restricciones el artículo 605, vuelve a aludir al GATT, al permitir la introducción de restricciones a la exportación si son congruentes con las disposiciones de los artículos XI.2a y XX.(g),(i) y (j) del Acuerdo General, y con una serie de requisitos relacionados en el mismo artículo.

²⁰⁷ SECOFI. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resumen", Comercio Exterior, suplemento , septiembre de 1992, vol. 42, núm 9.

²⁰⁸ Centro de Estudios Estratégicos, del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores

En resumidas cuentas, el capítulo rige las relaciones tripartitas en materia energética, siendo la situación del mercado energético mexicano más restrictivo en cuanto al libre mercado que el estadounidense o canadiense, países que ya habían regulado su situación en esta materia con anterioridad en el ALC.

El Capítulo VII, "Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias". En el aspecto del comercio agropecuario lo más notable de lo acordado es: -. la eliminación de aranceles en plazos que permitan un ajuste equilibrado del sector -. la eliminación total de restricciones cuantitativas entre EE.UU. y México, y entre este último y Canadá se mantienen restricciones cuantitativas y arancelarias en lácteos y productos avícolas. -. las políticas ayudas al sector deberán tener el mínimo efecto distorsionador del comercio, a través de un sistema de apoyo directo, no subsidiando la exportación, sin embargo, en este último extremo se pactaron excepciones. En cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias se establecen mecanismos para evitar discriminaciones arbitrarias, además de establecerse un Comité de MSyF, para realizar consultas sobre estas cuestiones, las cuales podrán ser utilizadas para los propósitos del mecanismo de solución de controversias recogido en el Tratado.

Capítulo VIII, “Medidas de Emergencia”. En esta parte se recoge la posibilidad de adoptar medidas de salvaguardia con objeto de proteger temporalmente algunos sectores amenazados por un crecimiento anormal de las importaciones, permitiéndose dos tipos de salvaguardias²⁰⁹:

a) *Salvaguardias bilaterales*, que solo se podrán aplicar en el periodo de transición al libre comercio, con una duración máxima de tres años, solo podrá ser utilizado una sola vez por producto y conllevará compensaciones a la parte exportadora afectada.

b) *Salvaguardias globales*, que son las que se aplicarían en virtud del artículo XIX del GATT, y que afectan a las importaciones procedentes de todo el mundo, sin embargo en el TLCAN se prevé que se excluya de la salvaguardia a las demás partes del Acuerdo, siempre y cuando no figuren dentro de los cinco primeros proveedores del país que adopta la medida restrictiva de emergencia.

2.2.3. Tercera Parte: Barreras Técnicas al comercio.(Capítulos XI, arts 901 a 915)

Esta parte que solo comprende un único capítulo, el IX, “Medidas relativas a la normalización”, es de gran importancia, ya que como afirma el profesor Patiño Manffer, las normas técnicas²¹⁰ pueden ser fuente de proteccionismo

²⁰⁹ *Ibidem*, pág 97, 98.

²¹⁰ Las normas técnicas, tomando como referencia el acuerdo del GATT sobre “obstáculos técnicos al comercio” podemos definirlos como requisitos que imponen los gobiernos a los productos para que puedan ser comercializados dentro del territorio del país que expide tales normas, y que deben tener por objeto: asegurar la calidad de sus exportaciones, la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales, la

encubierto, debido a que al establecerse la zona de libre comercio, desaparecen los aranceles y los controles administrativos aplicables a la circulación de mercancías, el cumplimiento de las normas técnicas sería la única medida gubernamental que podría obstaculizar el comercio intrarregional²¹¹.

Así pues, y dada su importancia el TLCAN regula en este capítulo la forma en que se han de elaborar estas normas, a fin evitar, como afirma el párrafo 4 del artículo 904 del mismo Tratado, “...crear obstáculos innecesarios al comercio entre las partes”, pero su ámbito de aplicación, a tenor del art. 901, se extiende a las medidas que pueden afectar de manera directa o indirecta, el comercio de bienes y servicios, y a las medidas relacionadas con esas medidas, excluyendo lo relativo a “medidas sanitarias y fitosanitarias”, las cuales quedan reguladas en el Capítulo VII.

A grandes rasgos, los principios bajo los que se deben regir la elaboración y verificación de las normas técnicas en los Estados miembros de la ZLC, podemos resumirlos en los siguientes:

preservación de los vegetales, la protección del medio ambiente, o la protección de sus intereses esenciales en materia de seguridad; y dentro de esas exigencias también quedan incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, medidas

²¹¹ Patiño Manffer, Ruperto. “Barreras técnicas al comercio en el TLC”. en Emmerich, Gustavo (coord), “El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto”. Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994, Pág 129

1. Respeto el principio de Trato nacional, lo cual viene recogido en el párrafo 3 del artículo 904, relativo al Trato no discriminatorio.
2. Basarse en las normas internacionales existentes en la materia, que se refleja en lo prescrito en el artículo 903 que reconoce la vigencia entre las partes del “Acuerdo sobre obstáculos al Comercio” del GATT²¹², así como de otros Tratados internacionales; y en el artículo 905 que permite el uso de normas internacionales para la elaboración de las propias de cada Parte.
3. Ajustar los procesos de evaluación del cumplimiento de las normas técnicas, a lo prescrito por este capítulo. (regulado en los artículos 907 y 908).
4. Trabajo conjunto a fin de lograr una homogeneidad y compatibilidad en el contenido de las normas técnicas, y en los procedimientos de evaluación del cumplimiento de tales normas, (cuestión que regula el artículo 905).
4. Establecer mecanismos de cooperación, para una debida información a las otras partes, en los que se incluyen, mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación, (recogido en los artículos del 909 al 914).

²¹² En cuanto que se reconoce la vigencia entre las partes del Acuerdo del GATT, obviamente y a tenor de éste, el establecimiento de normas técnicas en la ZLC de América del Norte se hará a condición de que no constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional, y de que en lo demás sean conformes a las disposiciones del Acuerdo General.

2.2.4. Cuarta Parte: Compras al Sector Público.(Capítulo X, artículos 1001 a 1025)

El objetivo de este capítulo es el acceso recíproco y simétrico a los contratos de bienes, servicios y obra pública que realicen las entidades y empresas del sector público de las tres Partes, que se recogen en las listas de los anexos²¹³ del capítulo²¹⁴. Con respecto a los gobiernos estatales y provinciales, éstos quedaron fuera del ámbito de aplicación del capítulo, cuya cobertura quedaría sujeta a consultas con los gobiernos centrales respectivos, para futuras negociaciones.

Asimismo, en el capítulo se recogen aquellos sectores en los que el acuerdo no operara, es decir excepciones, también regula, lo concerniente a la modificación a la cobertura del acuerdo (tanto en entidades como en bienes y servicios), la enajenación de entidades públicas (dígase privatización), y las disciplinas para los procedimientos de licitación. Además, el acuerdo prevé la posibilidad de futuras negociaciones orientadas a mejorar y actualizar las disposiciones con objeto de llegar a mayores cuotas de liberalización en este sector.

²¹³ Son los anexos referidos en el artículo 1025, en los cuales México registró 22 entidades gubernamentales y 36 empresas públicas entre ellas PEMEX y la Comisión Federal de electricidad (CFE), EE.UU. 56 entidades y 7 empresas, y Canadá 100 entidades y 11 empresas.

²¹⁴ Es importante señalar que este acuerdo no impide que México, EE.UU. o Canadá puedan convocar a los concursos a cualquier proveedor del resto del mundo, con objeto de lograr mejores condiciones en la oferta.

2.2.5. Quinta Parte: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados. (Capítulos XI a XVI, artículos 1101 a 1608)

Esta parte incluye seis capítulos que se refieren a inversión, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, políticas en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado, y el último capítulo referente a la entrada temporal de personas de negocios.

En cuanto al tema de *inversión* extranjera directa, ésta viene regulada en el capítulo XI²¹⁵, en el cual se establece el ámbito de aplicación del capítulo²¹⁶, así como los principios bajo los que regirá, es decir, Trato nacional (art. 1102), Trato de nación más Favorecida²¹⁷ (art. 1103), .Trato mínimo (art.1105). Asimismo se establece: -.los requisitos exigibles y no exigibles a los inversionistas extranjeros (art. 1106); -. la libre transferencia de recursos al exterior en concepto de utilidades, dividendos, intereses..; -. reglas para regular la expropiación sobre la base de la legalidad, la causa de utilidad

²¹⁵ El mismo no puede ser comprendido sin el voluminoso anexo de servicios e inversiones en el que se cada país presenta seis listas de sectores y productos en que la aplicación de los principales artículos del capítulo de inversiones se hará con reservas. Véase. Arroyo Picard, Alberto. "Inversión extranjera sin proyecto nacional", en Emmerich, Gustavo (coord), "El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto". Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994, Pág 161.

²¹⁶ Es de destacar que el capítulo también regula las inversiones controladas por personas nacionales de terceros países siempre y cuando la inversión proceda de unos de los tres países partes del TLCAN, en donde realice actividades empresariales sustantivas.

²¹⁷ En la obligación de "trato de nación más favorecida", se excluye en general el trato dado a algunas naciones, fruto de compromisos regulados por pactos de desarrollo, así, México en el anexo de servicios e inversión excluyó el pacto el Pacto de San José por el que apoya con petróleo a Centroamérica, del principio, en virtud del cual debería de dar igual trato a EE.UU. y Canadá. *Ibidem*, pág 170

pública, y el pago de justa indemnización; -. un mecanismo de solución de controversias

En cuanto al comercio transfronterizo de servicios, correspondiente al capítulo XII, en él se cubren todos los servicios a excepción de los financieros, los de aviación civil, y los proporcionados por el Estado. El comercio de servicios en la zona de libre comercio se regulará bajo los mismos principios que en el anterior de inversión es decir Trato nacional (art. 1202), Trato de nación más Favorecida (art. 1203), .Trato mínimo (art.1204), y además no habrá exigencia de presencia del proveedor en el territorio donde presta el servicio (1205).

Por otra parte, los tres países se reservaron para algunos sectores la aplicación de uno o más de los principios antes señalados, bajo tres tipos de reservas, sin apertura, con apertura parcial, y con calendario de liberalización (art.1206). Además, dentro del comercio transfronterizo de servicios se acordaron tres anexos, sobre servicios profesionales (anexo 1210.5), sobre ingenieros civiles (anexo 1210.5-C), y sobre transporte terrestre (anexo 1212).

Respecto a las telecomunicaciones reguladas en el Capítulo XIII, en el se establece el marco legal para que individuos y empresas de los tres países puedan acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a

cualquier usuario de las redes públicas en condiciones similares, para la conducción de sus negocios²¹⁸.

También resulta destacable dentro de esta quinta Parte del Tratado el Capítulo XIV dedicado a los “servicios financieros”, el cual recoge, los derechos de las instituciones financieras, los inversionistas de esas instituciones, y el comercio transfronterizo de servicios financieros²¹⁹, es decir, regula las medidas que afectan a la prestación de servicios por instituciones financieras de Banca, seguros, valores y otros servicios financieros. Además, recoge los compromisos específicos de cada país en orden a la liberalización, los periodos de transición para apegarse a los principios acordados, encontrándose las reservas a dichos principios y acuerdos en el Anexo VII del Tratado²²⁰. Además los compromisos en materia financiera entre Canadá y EE.UU. derivados del ALC se incorporan al Tratado (anexo 1401.4)

Los principios sobre los que descansa la regulación de los servicios en el marco del TLCAN, los podemos sintetizar en:

a) *Derecho de establecimiento de instituciones financieras*. Lo cual se traduce en que los proveedores de servicios financieros de un país signatario del TLCAN, podrán establecerse en otro país parte del Acuerdo, para realizar

²¹⁸ Centro de Estudios Estratégicos, del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), op ,cit, 162.

²¹⁹ Art 1401 del TLCAN, “Ámbito de aplicación” del Capítulo XIV.

todas aquellas operaciones que el país anfitrión considere de naturaleza financiera. (art. 1403), y con la modalidad jurídica con la que el inversor decida instalarse, ya sea subsidiaria o sucursal²²¹.

b) *Libertad en el comercio transfronterizo de servicios financieros*. Este derecho se traduce en, la posibilidad de que los residentes de un país miembro del TLCAN podrán adquirir servicios financieros en territorio de otra Parte, y en la prohibición a establecer restricciones a las operaciones financieras transfronterizas mayores a las ya excluidas específicamente en el Tratado (art.1404).

c) *Trato no discriminatorio*. Que se sustancia el principio de "Trato Nacional²²²" y "Trato de Nación mas favorecida". (arts. 1405 y 1406), los cuales no solo operan en cuanto al derecho de establecimiento sino también en las operaciones transfronterizas del sector financiera.

d) *Procedimientos de transparencia*. En este sentido, se recoge la obligación de las autoridades públicas a una cumplida y clara información acerca de las exigencias y trámites para el establecimiento, así como de

²²⁰ Véase. Internet: <http://www.nafta.net/TLCAN/tlc19.htm>

²²¹ En el caso de México, este país hizo una reserva en virtud de la cual solo permite el establecimiento por medio de subsidiarias, y ello en razón que éstas se constituyen bajo las leyes del país receptor, y en caso de insolvencia o problemas financieros, éstos se solventaran bajo la jurisdicción de las leyes mexicanas y no respecto a las del país de la matriz. Véase. Centro de Estudios Estratégicos, del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), op ,cit, 135

²²² En este Capítulo el concepto de Trato Nacional se refiere a dar las mismas oportunidades para competir, entendiendo la igualdad de oportunidades en el sentido de no colocar en desventaja a los prestadores de servicios financieros de otro país respecto de los nacionales, lo cual no significa que el trato sea idéntico, puede no serlo, lo importante es que se ofrezca igualdad de oportunidades competitivas.

cualquier tipo de medida de carácter general que la parte se proponga adoptar (art 1411).

e) *Cooperación*. En materia de cooperación de las Partes se establece un procedimiento de consultas entre las Partes sobre asuntos relacionados con servicios financieros entre los tres países(art.1413), y además, se instaura un Comité de Servicios Financieros(CSF) con objeto de supervisar la aplicación del capítulo, analizar asuntos relacionados con los servicios financieros que le sean turnados por una parte, y participar en el sistema de solución de controversias en materia de inversión en servicios financieros (art.1412.).

f) *Excepciones*. En el artículo 1410 se permite la posibilidad de que una Parte adopte regulaciones razonables por motivos prudenciales, para salvaguardar la integridad y estabilidad de su sistema financiero, así como medidas orientadas a proteger la balanza de pagos

g) *Solución de Controversias*²²³. El capítulo establece un mecanismo de solución de controversias, en los artículos 1414 y 1415, para los casos en que se considere que una medida adoptada por una de las Partes es incompatible con el Tratado. Las disposiciones generales sobre solución de controversias del Capítulo XX se aplican con modificaciones en este Capítulo²²⁴. En materia de controversias relacionadas con inversiones²²⁵, operará el Capítulo XI, con

²²³ Véase. *Ibíd*em 139.

²²⁴ las modificaciones incluyen una lista de quince especialistas que podrán ser llamados para actuar como panelistas. Ver art 1414 del TLCAN.

²²⁵ Las controversias relacionadas con inversiones son las únicas en que una persona podrá entablar demanda contra una Parte.

excepción de las que involucren medidas prudenciales (recogidas en el art.1410, "Excepciones"), que deberán ser examinadas por el CSF y, de no llegarse a una solución, serán llevadas a un procedimiento de panel.

Por último, el Capítulo XV, regula acerca de la política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado estableciendo un marco de cooperación entre las partes en estas cuestiones, y estableciendo medidas orientadas a fomentar la libre competencia empresarial, por su parte el Capítulo XVI sobre la entrada temporal de personas de negocios, establece los criterios para el establecimiento de los procedimientos para el acceso al territorio de otra Parte de personas para la realización de negocios, conforme al principio de reciprocidad.

2.2.6. Sexta Parte: Propiedad Intelectual. (Capítulo XVII, Arts. 1701 a 1721)

En esta parte del Tratado, constituido por un único Capítulo, el cual a su vez consta de 21 artículos se regula la temática de la propiedad intelectual, estableciéndose protección jurídica a diferentes categorías específicas o tipos de creaciones intelectuales que recoge el Capítulo. Así pues, la cobertura de esta parte del Tratado engloba:

1. Obras Artísticas y Literarias, recogido en el art. 1705, "Derechos de autor".
2. Fonogramas, en el artículo 1706

3. Señales de satélite codificadas portadoras de programas, en el artículo 1707.
4. Marcas, en el artículo 1708.
5. Patentes, en el artículo 1709.
6. Esquemas de trazado de circuitos semiconductores integrados en el artículo 1710.
7. Secretos industriales y de negocios, en el artículo 1711
8. Indicaciones Geográficas, en el artículo 1712
9. Diseños industriales, en el artículo 1713

Ahora bien, esta protección será diferente en alcance y duración en cada uno de los tipos de creaciones²²⁶, sin embargo, a pesar de que existen diferencias de regulación entre los nueve tipos de creaciones, existen principio generales que rigen para a la protección de los derechos exclusivos en todos los casos, estos principios son:

1. La protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual no podrán constituir en ningún caso obstáculos al libre comercio con mercancías legítimas.

²²⁶ Así por ejemplo, el límite de años por los que las creaciones están protegidas varía según de cual se trate, en el caso de derechos de autor y fonogramas son 50 años, en marcas y diseños industriales son 10 años, en patentes 20 años...etc.

2. Los Tratados y convenciones internacionales multilaterales sobre protección de la propiedad intelectual, los cuales se enuncian en el art. 1701, deberán ser aplicados por las partes.
3. Existe la posibilidad de que las Partes otorguen una protección más amplia que la otorgada por el TLCAN (art.1702)
4. Trato nacional, que se traduce en un tratamiento igualitario a todos los individuos y empresas que sean nacionales de las tres partes, en orden a los medios y procedimientos para la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual (art. 1703).
5. Se permite que cada Parte pueda legislar respecto para evitar determinadas practicas o conductas que, tratándose de los derechos de propiedad intelectual, puedan considerarse anticompetitivas en casos particulares (art.1704).

Además los artículos 1714, 1715, 1716, 1717 y 1718, establecen normas relativas a los procedimientos y sanciones aplicables quienes usen, apliquen o destinen las creaciones intelectuales sin autorización y por tanto violando los derechos de los creadores Estos procedimientos administrativos aplicables a la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual garantizan la aplicación de la justicia, y se regirán, a tenor de los citados preceptos, por la transparencia y, sin constituir barreras u obstáculos injustificados al libre comercio.

Como vemos, esta Parte del Tratado da seguridad jurídica lo cual constituye un incentivo para la innovación tecnológica y propicia, tanto la inversión en el desarrollo de nuevas tecnologías, como el traspaso de tecnologías. Sin embargo, autores como Víctor Osorio, señalan que esta parte del Tratado esta orientado a proteger los intereses de las transnacionales, en especial las estadounidenses, que ya desde hace años presionan sobre este tema al Congreso de este país para que impongan al resto del mundo su concepción de *“una adecuada protección a los DPI”*, por lo cual el TLCAN solo protege aquellos derechos que incumben a las multinacionales para que éstas tengan absoluto control de la tecnología, y convirtiendo en sujetos dependientes a aquellos países que no tienen presupuesto para la investigación, por ello, el Capítulo XXVII excluye derechos de las comunidades o individuos, o la posibilidad de incorporar nuevos DPI²²⁷.

2.2.7. Séptima Parte: Disposiciones administrativas e institucionales. (Capítulos XVIII, XIX y XX, arts. 1801 a 1022)

Esta Parte del Tratado consta de tres capítulos, el primero de ellos, el XVIII, “Publicación, notificación y administración de leyes”, sucintamente podemos decir que dispone las leyes, medidas y procedimientos administrativos adoptados por las Partes, y referidos asuntos relacionados con el TLCAN,

²²⁷ Osorio, Víctor. “Agenda empresarial y propiedad intelectual en el TLC”, en Emmerich, Gustavo (coord), “El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto”. Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994, Pág 251 y sgtes

deben dárseles suficiente publicidad para hacerlos del conocimiento de las otras Partes como de sus propios nacionales. Además, en este mismo artículo se impone la obligación de crear Tribunales imparciales que revisen y corrijan en su caso, medidas administrativas relacionadas con el TLCAN.

En el siguiente Capítulo, el XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias", se recoge el mecanismo de creación de paneles arbitrales *ad hoc* para dirimir conflictos sobre prácticas de dumping.

En cuanto al Capítulo XX, "Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias", éste establece los principios generales para la solución de controversias comerciales que se susciten entre las Partes, creando además, la Comisión de Libre Comercio, el Secretariado, la primera esta integrada por los tres países y que además de jugar un importante papel el procedimiento de solución de controversias, tiene las funciones de supervisar la aplicación y desarrollo del Tratado, y la coordinar y supervisar los comités y grupos de trabajo, por su parte. Por su parte, el Secretariado que esta integrado por secciones nacionales da asistencia administrativa a la comisión y, eventualmente, a los comités y grupos de trabajos, y realizará actividades de apoyo a los paneles de solución de controversias.

En cuanto al procedimiento en sí mismo, éste lo podemos dividir en tres fases que explicaremos a continuación, sin embargo antes de abordarlos debemos señalar algunas cuestiones importantes acerca de este mecanismo para dirimir controversias. En primer lugar, se trata de un procedimiento entre Estados dirigido contra medidas adoptadas por una Parte y que resulten no conformes con el TLCAN. En segundo lugar, el Tratado da la posibilidad de elección de foro entre el GATT o el TLCAN, y una vez iniciado el procedimiento el foro seleccionado será excluyente del otro, sin embargo, el capítulo establece reglas para la elección del foro, que en último termino, podemos decir que favorecen al foro del Tratado²²⁸.

En relación con el procedimiento en si mismo, como ya hemos indicado anteriormente, éste tiene tres fases:

1ª Fase. Consultas. En este primer momento, se intenta solucionar la disputa por medio del dialogo, pudiendo cualquier Parte solicitar a las otras la realización de consultas sobre cualquier medida²²⁹, relativa a una cuestión que

²²⁸ Decimos que favorece el foro del TLCAN, porque las reglas para la elección establecen que : -Si la Parte reclamante elige el procedimiento ante el GATT y la parte reclamada prefiere el del Tratado y no llegan a un acuerdo, se solucionará mediante el procedimiento del TLCAN; -. El procedimiento del TLCAN prevalece sobre el del GATT, cuando la parte demandada alegue que su acción esta sujeta a la "Relación con acuerdos en materia ambiental y de conservación", o cuando la disputa surja en relación a medidas sanitarias y fitosanitarias, o medidas de normalización, que den lugar a cuestiones de hecho relacionadas con el medio ambiente, la seguridad, la salud o la conservación, incluyendo las cuestiones científicas directamente relacionadas.

²²⁹ "Medida", es un término definido en el Capítulo II del TLCAN, como "cualquier Ley o

pudiese afectar al funcionamiento del TLCAN, pudiendo incluir en las consultas a un grupo técnico, además si la tercera Parte, es decir la que no esta directamente involucrada en la controversia, considera que tiene un interés sustancia en el asunto, tiene derecho a participar en las consultas que en principio se daban entre dos de los países participantes en la zona de libre comercio.

Por este mecanismo se intentará llegar a una solución mutuamente satisfactoria, y que además no desfavorezca en ningún sentido los intereses de la tercera Parte.

2ª Fase: Convocatoria a la Comisión. Buenos oficios, conciliación y mediación.

Esta segunda fase comienza cuando el sistema de consultas no ha logrado resolver el conflicto en 30 días, entonces cualquiera de las partes podrá solicitar que se reúna la Comisión de Libre Comercio. La cual, contará con una amplia gama de posibilidades para ayudar e instar a las Partes a un arreglo, si pues, podrá convocar asesores técnicos, crear grupos de trabajo o expertos, acudir a los buenos oficios, conciliación, mediación u otros procedimientos de solución de controversias, o formular recomendaciones.

3ª fase. Procedimiento ante el Panel Arbitral.

Es en esta momento cuando se inicia un verdadero procedimiento contencioso entre las partes. Y respecto a este procedimiento el capítulo regula: a) la integración del panel, el cual recoge la forma en que han de elegirse a los

árbitros , b) desarrollo del procedimiento, el cual se someterá a las reglas modelo que establezca la Comisión, salvo que las partes convengan otra cosa, y c) informes del panel, que en realidad son las resoluciones que éste toma para la cuestión que le fue sometida. Existen dos informes, el primero que es el “informe preliminar”, respecto al cual las Partes podrán hacer observaciones, que pueden inducir al panel a reconsiderar su resolución, el segundo y definitivo es el “informe final”, que salvo que la comisión decida otra cosa, se publicara a los 15 días de emitido, y cuyo contenido consistirá en la no ejecución o en la derogación de la medida no conforme al TLCAN, o que sea causa de anulación o menoscabo. a falta de esta resolución podrá imponerse una compensación.

Respecto a la eficacia de las resoluciones de los paneles, esta se logra a través de la suspensión de beneficios²³⁰ por parte del país reclamante al demandado en el plazo de 30 días siguientes a la recepción del informe final, en caso de que las partes en litigio no lleguen a un acuerdo mutuamente satisfactorio.

Como vemos, este mecanismo de solución de controversias, tiene muchas ventajas por su neutralidad, agilidad, ya que el informe final se obtiene en

²³⁰ La suspensión de beneficios se da primeramente respecto a los sectores afectados por la resolución del panel, pero si la Parte reclamante considera que esa suspensión parcial no es eficaz podrá suspender beneficios en otros sectores.

aproximadamente 250 días, y efectividad, puesto que permite mecanismo coercitivos en caso de no apegarse a la resolución del panel, además, de que permite que la tercera Parte pueda unirse a como reclamante en procedimientos que inicialmente son de carácter bilateral.

Además, el Capítulo XX, haciéndose eco de que al establecerse una ZLC, e intensificarse las transacciones entre particulares, pueden aumentar el número de conflictos entre éstos, establece reglas para la utilización del arbitraje como medio para solventar las disputas privadas, ya que este mecanismo resulta más rápido y menos costoso. Y en este sentido, es de destacar el compromiso de las Partes en orden a asegurar la observancia de pactos arbitrales, así como el reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales.

2.2.8. Octava Parte: Otras disposiciones (Capítulos XXI y XXII, arts. 2101 a 2206)

El capítulo XXI, "Excepciones", contiene los campos o áreas donde el Tratado no se aplicará, siendo los principales campos donde se formulan excepciones, y por tanto se excluyen del libre comercio:

1. Los contemplados en el artículo XX del GATT, relativo a medidas en materia ambiental, sanitarias y de protección al consumidor.
2. Seguridad nacional, donde se excluye el comercio de armamentos.

3. Tributación y balanza de pagos (art.2104)²³¹, donde se podrá adoptar medidas de protección.
4. Divulgación de información, estableciendo restricciones orientadas al cumplimiento de las leyes, protección de la privacidad de las personas y secreto bancario.
5. Industrias culturales (es decir, editorial, cine, televisión, radio y vídeo), respecto a las cuales entre EE.UU.: y Canadá regirá lo dispuesto en el ALC.

En cuanto al último Capítulo del TLCAN, es decir el XXII, "Disposiciones finales", en el la entrada en vigor del Tratado el 1º de enero de 1994 (art.2203). Siendo destacable lo dispuesto en el artículo 2204 que permite que cualquier país o grupo de países puedan incorporarse al TLC, bajo los términos y condiciones que sean convenidos por la Comisión del TLCAN. Asimismo, se recoge la posibilidad de denuncia del Tratado en el artículo 2205.

Además de los capítulos, al final del texto se incorporan una serie de notas que aclaran diversas preceptos, y anexos que se encuentran incorporados a los propios capítulos. Conteniendo dichos anexos finales cuestiones relativas a interpretación de las reglas de origen (anexo 401), listas de cada Parte que

²³¹ Se permite adoptar medidas temporales y moderadas que restrinjan transferencias al exterior cuando la balanza de pagos sufra serias dificultades o amenace sufrirlas, pero en este caso el país que adopte las medidas restrictivas deberá iniciar consultas con el Fondo monetario Internacional, en orden a adoptar medidas de ajuste económico conveniente, "debiendo adoptar o mantener políticas económicas compatibles con dichas consultas".

contiene actividades reservadas a sus nacionales o que están sujetas a una reglamentación especial (anexos II a VII).

2.2.9. Los Acuerdo Paralelos: Acuerdos de cooperación ambiental y laboral.

Respecto al Acuerdo de Cooperación sobre Medio Ambiente de América del Norte, los compromisos a los que llegaron los tres países son básicamente:

- El compromiso de cada Parte de elaborar una legislación que otorgue los más altos estándares de protección al medio ambiente, y hacerla efectiva, no solo a través e la acción de los poderes públicos en cumplimiento de dicha legislación y en pro de la mejora del medio ambiente, sino también, estableciendo procedimientos para la aplicación de su derecho ambiental, que reconozcan el derecho de acción en orden a reclamar el cumplimiento de las Leyes medioambientales, así como el derecho a demandar por daños.

- El compromiso de una debida información acerca de la situación del medio ambiente en cada una de las Partes.

- El establecimiento de una Comisión para la Cooperación ambiental, integrada por un Consejo (formado por representantes de cada Parte, y que esta encargado de supervisar la aplicación del Tratado, y que servirá como foro para la cooperación y discusión de asuntos en materia de medio ambientes,

asimismo, tiene facultad para hacer recomendaciones en asuntos medioambientales); un Secretariado (encargado de dar apoyo técnico y administrativo al Consejo y a los comités y grupos de trabajo, además es el encargado de recibir las peticiones de personas y organizaciones no gubernamentales que aleguen la falta de aplicación de una Parte de su derecho ambiental, pudiendo un informe sobre el particular, con la respectiva autorización del consejo.); Un Comité Asesor Conjunto (con funciones de asesoramiento al consejo, y de información científica y técnica al secretariado).

- El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias, que comienza con consultas que podrán ser solicitadas por las otras Partes, para tratar cualquier asunto que afecte al buen funcionamiento del Acuerdo, si las éstas no dan como resultado la solución del asunto, cualquiera de las Parte podrá convocar al Consejo, el cual podrá realizarse de asesores técnicos, crear grupos de Trabajo o expertos y, en último término hacer recomendaciones. Si la labor del Consejo, no fructifican en una solución, cualquiera de las Partes podrá solicitar el establecimiento de un panel arbitral para resolver la controversia, la cual debe girar en torno a una presunta falta de aplicación efectiva de las leyes ambientales de una Parte, debiendo ser esta falta, sistemática y que afecte a la producción de bienes y servicios entre las Partes. Si el informe final del panel confirma la falta, se deberá llegar a un plan de acción mutuamente satisfactorio en un plazo de 60 días, si no se llega a un

acuerdo, el panel podrá volverse a reunir, pudiendo, imponer una contribución monetaria a la Parte demandada, y proponer un plan alternativo, si la Parte Demandada no paga la contribución, ni lleva a cabo el plan trazado, se podrá exigir el pago de la contribución, o sino habrá una suspensión de los beneficios del Tratado²³².

En cuanto al Acuerdo sobre Cooperación Laboral de América del Norte, podemos decir que éste a tenor del artículo 1 del Acuerdo, los objetivos perseguidos por los tres países con la firma del Instrumento son: -. mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida, -. promover el cumplimiento y la aplicación efectiva de las leyes laborales, con una administración de dichas leyes de forma transparente -. promover los principios laborales establecidos en el Anexo I del Acuerdo²³³, -.promover la cooperación de los tres países, así como la coordinación e intercambio de información en materia laboral.

Para lograr estos objetivos el Acuerdo marca una serie de obligaciones para las Partes, las cuales se sintetizan en: -. garantizar la aplicación efectiva de

²³² En el caso de Canadá, la Comisión podrá exigir el pago de la contribución, y en el caso de México y EE.UU., habrá una suspensión de los beneficios del TLCAN, por el monto de la contribución, y con un tope máximo de 20 millones de dólares, dichos beneficios deberán restituirse de manera inmediata cuando el país cumpla con el plan de acción o el pago de la contribución.

²³³ Estos principios son: libertad de asociación, derecho de negociación colectiva, derecho a la huelga, prohibición de trabajos forzados, restricciones al trabajo de niños y jóvenes, normas mínimas sobre empleo, eliminación de discriminaciones sexistas, prevención y compensación de accidentes y enfermedades de trabajo, protección a los trabajadores migratorios.

sus normas laborales, lo cual se sustancia en la obligación de promover su conocimiento y divulgación a través de su publicación, así como asegurar el cumplimiento de dichas normas. -. acciones gubernamentales orientadas a reforzar la aplicación y el cumplimiento efectivo de la legislación laboral.

Por otra parte, en este Acuerdo al igual que en el de medio ambiente, se crea un cierto entramado institucional, que en este caso se basa en la Comisión Laboral, compuesta por un Consejo Ministerial (formado por los ministros de trabajo de los tres países, tendrá como funciones, supervisar la aplicación del Acuerdo, crear comités y grupos de trabajo para alcanzar los objetivos del Tratado), un Secretariado Coordinador Internacional (encargado de llevar a cabo los trabajos diarios de la Comisión, además será el encargado de apoyar al consejo en la recopilación y publicación periódica de información sobre asuntos laborales de los tres países, en la coordinación de actividades de cooperación, y dará apoyo técnico a los grupos de trabajo o comités de evaluación que haya creado el Consejo de Ministros); tres Oficinas Nacionales Administrativas, ONAS (son el punto de contacto entre las partes, suministrando información a las otras Partes sobre el derecho y las practicas nacionales laborales).

Este Acuerdo también recoge un procedimiento para la solución de controversias similar al del Acuerdo de Cooperación sobre Medio Ambiente, así

pues, se establece un primer momento para la solución de las diferencias en el marco de las consultas, que pueden desarrollarse a tres niveles, a través de las ONAS, en consultas ministeriales, a través de evaluaciones de Comités de expertos, convocados ad hoc por acuerdo ministerial. Si las consultas no resuelven la disputa se recurrirá al Consejo que tomara en cuenta el informe final del Comité de Expertos, pero si éste tampoco puede resolver la controversia, la cual debe versar sobre una presunta falta de aplicación efectiva de las leyes laborales en materia de seguridad e higiene, trabajo de menores, salario mínimo, siempre y cuando dicha falta sea sistemática y se refiera a una situación que implique leyes reconocidas en ambas Partes y afecta a la producción de bienes y servicios comerciados entre las partes, entonces se recurrirá a la creación de un panel arbitral, el cual, en caso de resolver en contra de la Parte demandada, y si las Partes en conflicto no han llegado a un acuerdo acerca del plan de acción, trazara un plan de acción e/o impondrá una pena pecuniaria, y en caso de que éste o ésta no se cumplan, la Parte declarada culpable será sancionada con el pago de la contribución monetaria o la suspensión de beneficios, en los mismo términos y condiciones que en ya descrito Acuerdo de Cooperación sobre Medio Ambiente.

Por último, debemos indicar que ambos Acuerdos contienen cláusulas de acceso, que disponen que otros países podrán ser admitidos como miembros de éstos

3. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

El Mercosur, compuesto por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y que a partir del 1 de enero de 1995 constituye una Unión Aduanera, ya que a partir de esta fecha entro en vigor un arancel exterior común para los cuatro países miembros de esta región comercial, se creo con la firma de los cuatro países, el 26 de marzo de 1991, del "Tratado de Asunción". Sin embargo, el antecedente a este acuerdo lo encontramos en las relaciones bilaterales entre Argentina y Brasil.

3.1. Relaciones Brasil- Argentina .

Ciertamente, estos dos últimos países ya empezaron una política de acercamiento comercial en la década de los ochenta, concretamente el 29 de julio de 1986 ambos países firmaron el "Acta para la integración Argentino-Brasileña", que puso en marcha desde ese momento, el Programa de Integración y Cooperación Económica entre los dos países (PICE), en cuyo marco, y hasta 1990 se activaron 23 protocolos de carácter comercial, que creaban listas comunes de items, abarcando todo tipo de sectores productivos, el procedimiento se basaba en renegociaciones que se daban cada seis meses y fruto de las cuales estos protocolos se iban ampliando en cada negociación, incorporando nuevos productos a las listas. Estos convenios de carácter sectorial eran de alcance y concepción diversa, y en ellos se adoptaban

diversas fórmulas de liberalización comercial en los diversos sectores, y se acordaban intenciones de armonización de políticas²³⁴.

En noviembre de 1988, ambas naciones, firmaron Tratado de Integración y Cooperación Argentino-Brasileño”, que modificaba el esquema de integración manejado con anterioridad, y en el cual se plasma la intención de crear un espacio económico común en el paso de 10 años, mediante la eliminación de obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio binacional, así como la armonización de políticas internas de ambos países. Sin embargo, las crisis económicas y políticas que sobrevinieron a estos países hicieron que su proyecto de integración se paralizase, hasta que el 6 de julio 1990 los presidentes Menem y Collor firmaron el “Acta de Buenos Aires”, en la que dan un nuevo giro a su esquema de integración, al modificar los instrumentos y mecanismos de negociación, y entre otras medidas acuerdan el establecimiento de un mercado común que debía encontrarse conformado para diciembre de 1994²³⁵. Asimismo, en el mismo año, pero en el mes de diciembre, los dos países firmaron “el Acuerdo de Complementación Económica”²³⁶, mediante el cual fijan un programa gradual de liberalización comercial, con de

²³⁴ Véase. Secretaría Permanente del SELA (Sistema Económico Latino- Americano), “La nueva etapa de la integración regional”. Edita: Fondo de Cultura Económica, México, 1992, pág 55.

²³⁵ Véase. Worcel, Gloria. “El Mercosur en el periodo de transición. Funcionamiento institucional, participación empresaria e impacto sobre el comercio”. Documento de Trabajo N° 44, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), oficina de Buenos Aires, 1992, pág 2.

²³⁶ Este Acuerdo fue incorporado al sistema de la ALADI como “Acuerdo de

rebajas automáticas y lineales de los aranceles recíprocos hasta alcanzar, a fines de 1994, el 100% de preferencia para el total del comercio, o lo que es lo mismo, el objetivo del instrumento fue eliminar completamente los aranceles y cualquier otra restricción al comercio bilateral antes del 1 de enero de 1995. En este Acuerdo incorpora dentro de su estructura un compendio de los sucesivos acuerdos de alcance parcial y sectoriales, a los que los dos países llegaron a través del PICE²³⁷.

3.2. Del Tratado de Asunción al establecimiento del Arancel Exterior Común.

Poco después del acuerdo bilateral de Argentina y Brasil, a mediados de 1991, y en calidad de observadores, Uruguay y Paraguay se incorporan a este proyecto de integración, para después incorporarse de forma activa en las negociaciones, con lo cual el proyecto va adquiriendo dimensión regional, cristalizando en el "tratado de Asunción", firmado el 26 de marzo de 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y que entro en vigor el 29 de noviembre de 1991²³⁸.

Complementación Económica N° 14 (ACE n°14).

²³⁷ Secretaría Permanente del SELA, op, cit, pág 55.

²³⁸ Este Tratado fue incorporado al sistema de la ALADI como "Acuerdo de Complementación Económica N°18 (ACE n°18). Véase. Compendio analítico de la OEA, en, Internet: <http://www.sice.oas.org/root/cp061096/spanish/01010100.stm#omc>.

Contenido del Tratado.

Este Instrumento, se propone la instauración de un mercado común entre los cuatro Estados, que implicará la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel exterior común y una política comercial común, así como la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de las legislaciones para reforzar el proceso de integración. El acuerdo, a su vez contiene anexos²³⁹, relativos a: -. el establecimiento un programa de liberalización del comercio, con un periodo de transición hasta el 31 de diciembre de 1994, -. normas de origen, -. solución de diferencias²⁴⁰, -. salvaguardias, -. establecimiento de grupos de trabajo técnicos y normativos.

Asimismo, el Tratado contiene una estructura orgánica, con unos órganos básicos que son los encargados de negociar el tránsito hacia el mercado común. Estos órganos son²⁴¹:

a) *Consejo del Mercado Común*: como órgano superior, esta encargado de la conducción política, y lo integran los Ministros de Relaciones Exteriores y

²³⁹ OMC, op, cit, pág 40.

²⁴⁰ El sistema de solución de diferencias en el Mercosur fue creado el 17 de diciembre de 1991, por medio del "Protocolo de Brasilia", en la primera reunión del Consejo tras la firma del Tratado cuatripartito. Este sistema esta basado en tribunales arbitrales ad hoc, que actuaran en caso de que las conversaciones entre las partes no de solución a la disputa. Véase. Worcel, Gloria, op, cit, págs 6..

²⁴¹ Véase. Íbidem, cit, págs 3 a 5.

Economía de los Estados partes. La presidencia se ejerce por periodos de seis meses, rotándose entre los cuatro países²⁴².

b) *Grupo Mercado Común (GMC)*: es el órgano ejecutivo, esta integrado por cuatro miembros por país, y es el responsable de velar por el cumplimiento de los acuerdos adoptados por el Consejo. Entre sus atribuciones, están, la de fijar programas de trabajo para la consecución del mercado común, y con este objetivo propone medidas concretas para la aplicación del Programa de Liberalización Comercial; coordinar las políticas macroeconómicas y la negociación de acuerdos frente a terceros países; convocar y coordinar reuniones especializadas entre los cuatro países en diversas áreas relacionadas con el Tratado. Además en el seno de este órgano se crearon, subgrupos de trabajo con la responsabilidad de coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales²⁴³, (cada subgrupo toca un tema, creándose subgrupos de: asuntos comerciales, aduaneros, técnicos, política fiscal y monetaria relacionada con el comercio, transporte terrestre y marítimo, política industrial y tecnológica, política agrícola, política energética, coordinación de políticas macroeconómicas, y asuntos laborales).

c) *Secretaría Administrativa del GMC*: la cual da apoyo administrativo al GMC.

²⁴² En la primera reunión del Consejo, el 17 de diciembre de 1991, se estableció el marco reglamentario para acuerdos sectoriales, que es fundamental, ya que por medio de estos acuerdos es como se fue logrando la transición al mercado común, minimizando los efectos de las progresivas reducciones arancelarias en los distintos sectores productivos.

²⁴³ El papel de estos subgrupos es fundamental ya que ellos son los que preparan el terreno para la firma de los acuerdos sectoriales que fueron la pieza fundamental para

Además de estos órganos de carácter cuatripartito responsables de la ejecución del Tratado de asunción, permanece el marco orgánico binacional establecido por el proyecto de mercado común entre Argentina y Brasil. Este entramado institucional se conforma por: *Comisión de Ejecución del Tratado*, cuya función es la ejecución del tratado binacional y de los acuerdos específicos entre ambas naciones), y el *Grupo Mercado Común*, el cual está encargado de proponer medidas encaminadas al cumplimiento de los objetivos y plazos del acuerdo binacional, y además es responsable de la administración y evaluación semestral de la marcha del Acuerdo de Complementación Económica nº 14, además en este marco orgánico también existen subgrupos de trabajo por sector, con funciones similares a las cuatripartitos antes descritos.

Así pues, y hasta finales de 1994, se fue ejecutando el Programa de Liberalización Comercial, con objeto liberalizar el comercio entre las partes. Poco antes de finalizar el periodo de transición, en concreto en diciembre de 1994, el Consejo se reunió, y de dicha reunión nació el Protocolo de Ouro Preto²⁴⁴, en el que establece una organización institucional permanente con capacidad de crear un derecho comunitario propio de la región, además, en dicha reunión fue aprobando el Arancel Exterior Común (AEC), y ello unido a la liberalización de lo esencial del intercambio comercial de los cuatro países, dio

armonizar las políticas de los cuatro países en orden a crear el mercado común.

lugar al establecimiento de la Unión Aduanera, el primero de Enero de 1995. No obstante, el AEC, como el programa de liberalización están sujetos a excepciones, por lo cual, la unión aduanera funcionará de manera incompleta por algunos años²⁴⁵.

3.3. El Mercosur y el Sistema Multilateral de Comercio.

El Tratado de Asunción, fue notificado al GATT, como un acuerdo provisional para el establecimiento de una unión aduanera, en virtud de la Cláusula de habilitación, que establece, como indicamos en el capítulo I, un esquema de integración para países en desarrollo. Como consecuencia de dicha notificación, el 28 de marzo de 1993, se estableció un grupo de trabajo, en el seno del Comité de Comercio y desarrollo, para el análisis del Tratado, la primera reunión de dicho grupo de trabajo se dio en abril de 1995, cuando ya estaba en funcionamiento el arancel exterior común, no habiendo un pronunciamiento aún, acerca de la viabilidad de acuerdo, así como de su adecuada inserción dentro del esquema de la Cláusula de habilitación, ya que se han suscitado fuertes controversias, respecto a si este esquema es aplicable cuando se trata de acuerdos, que como éste, son de gran envergadura por el volumen de comercio que abarcan, aún siendo países en

²⁴⁴ Véase. Internet: <http://www.rau.edu.uy/mercosur/>

²⁴⁵ Véase. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), "El proceso de integración regional y el comercio intrarregional". Revista Capítulos, nº 45, Enero-Marzo 1996, Edita Secretaría Permanente del SELA.

desarrollo los que participen en la región comercial integrada²⁴⁶. Sin embargo, nosotros entendemos que, aún cuando el acuerdo fundacional del Mercosur, se enmarco dentro de esquema de la Cláusula de Habilitación, lo cual era perfectamente válido, ya que los cuatro Estados que lo formaron eran países en desarrollo, la realidad es que en la actualidad, la integración comercial en esta región reúne los requisitos del artículo XXIV del GATT, con lo cual, creemos que en este momento, debe de enmarcarse dentro de los acuerdo sometidos a este precepto.

Por otra parte, y como ya mencionamos el Tratado esta incorporado al sistema de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)²⁴⁷, como un Acuerdo de Complementación Económica, lo cual provoco que al establecer el AEC, que los países miembros del Mercosur, tuvieran que entrar en negociaciones con sus socios de ALADI a fin de conservar las preferencias comerciales existentes entre ellos y que se habían logrado en virtud de acuerdo comerciales anteriores en el marco de esta Asociación, la cual también esta notificada al

²⁴⁶ OMC, "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio", pág 23.

²⁴⁷ ALADI, creado por el Tratado de Montevideo de 1980, con la finalidad de aumentar el comercio entre los países latinoamericanos por medio de acuerdos bilaterales y multilaterales, crea un marco para la liberalización comercial, a través de dos mecanismos: a) los acuerdos de alcance regional, celebrados por todos los países miembros de ALADI y, b) los acuerdos de alcance parcial, que son los celebrados solo por algunos de los países miembros de ALADI, y en este último grupo de acuerdos es donde se enmarcaría el Tratado que crea el Mercosur. *Ibidem*, pág 40.

GATT, bajo la Cláusula de Habilitación, como un Acuerdo de Comercio Preferencial²⁴⁸.

4. EL PROCESO DE ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA).

El proyecto para la creación de una zona de libre comercio que abarque todo el hemisferio Occidental, tiene su origen en el discurso del 27 de junio de 1990, pronunciado por el Presidente estadounidense George Bush, en el que anuncio la "iniciativa de las Américas". La iniciativa presentada se orientaba entres direcciones: la creación de una zona de libre comercio, el incremento de la inversión, el alivio de la deuda externa. Sin embargo, el elemento trascendental de la propuesta es la creación de la zona hemisférica de libre comercio, ya que los otros dos elementos que integran la propuesta, aunque son de tener en cuenta por los países latinoamericanos, no tienen una relevancia significativa frente a la magnitud de los problemas que representan la deuda externa, y la descapitalización de las economías en América Latina.

Las causas que impulsaron a EE.UU. a realizar esta propuesta, son las mis más que lo llevaron a la creación de la zona de libre comercio de América del Norte, y que ya mencionamos anteriormente, pero además en el proceso del

²⁴⁸ Véase. Comisión Económica para América Latina y el caribe (CEPAL), op, cit, pág 2.

ALCA, habría que añadir una causa más, y es que, la crisis de los 80 puso de relieve la profunda interdependencia que existe entre, el poderoso país norteamericano, y América Latina, ya que la crisis de la deuda externa latinoamericana, al obligar a los países de la región a reducir drásticamente sus importaciones, ello tuvo un efecto demoledor en la economía estadounidense, cuyo principal mercado lo componen sus vecinos del sur. Esto unido al desafío que suponen los bloques comerciales de Europa y Asia, este último liderado por Japón, tiene como consecuencia, que el control del mercado latinoamericano, adquiera una importancia estratégica para los EE.UU.²⁴⁹.

Así pues, la iniciativa estadounidense, se ha materializado en los últimos ocho años, primero en la Cumbre de Miami, y desde entonces, en la reuniones de los Ministros de Comercio del hemisferio, los cuales, se han reunido cuatro veces para formular y ejecutar un plan de trabajo para el ALCA. La primera reunión fue en junio de 1995 en Denver, EE.UU., la segunda fue en marzo de 1996 en Cartagena, Colombia, la tercera en mayo de 1997 en Belo Horizonte, Brasil, y la cuarta en San José de Costa Rica, en marzo de 1998, pocos meses antes de la segunda cumbre de Santiago de Chile, en abril de 1998.

²⁴⁹ Véase. Guerra Borges, Alfredo. "¿Cohesión o desintegración en un mundo que se integra?", Colección Disertaciones, Edita la Academia Mexicana de Economía Política (AMEP), México 1991. págs 5 a 7.

A continuación pasaremos a dar una breve descripción, de los acuerdos logrados en materia comercial, gracias a estas reuniones²⁵⁰, ya que aunque el proceso ALCA, toca otros temas más de actuación conjunta, como: el fortalecimiento de las democracias en América Latina, o la erradicación de la pobreza, éstos no son aspectos que competan al presente trabajo, si bien, desde luego, debemos reconocer, que sí son factores que influyen en el desarrollo económico de cualquier país.

No obstante y antes de hacer una sucinta descripción de las reuniones de este proceso, queremos destacar, que el ALCA, se presenta como un proceso dinámico que involucra tres componentes básicos:

- los Ministros de Comercio del Hemisferio Occidental, que han desarrollado el plan de trabajo completo para el ALCA;

- los 12 grupos de trabajo del ALCA establecidos por los Ministros de Comercio que recolectan y compilan información del estado actual de las relaciones comerciales en el Hemisferio²⁵¹;

²⁵⁰ Véase. Internet: http://www.sice.oas.org/ftaa_s.stm.

²⁵¹ Los 12 Grupos de Trabajo (siete de los cuales fueron establecidos en Denver, cuatro en Cartagena y uno en Belo Horizonte) se han reunido varias ocasiones en diversos lugares de América. Con el propósito de determinar posibles aproximaciones para las negociaciones, cada grupo de trabajo, bajo la dirección de los Ministros de Comercio, ha recolectado información y examinado las relaciones comerciales en sus áreas respectivas. Recomendaciones sobre los Grupos de Trabajo, fueron proporcionadas a los Viceministros de Comercio, quienes a su vez, recibieron indicaciones por parte de los Ministros, para "dirigir, evaluar y coordinar" el trabajo del total de los grupos.

- y los Viceministros de Comercio del Hemisferio Occidental que coordinan los esfuerzos de los grupos de trabajo y hacen recomendaciones de política a los Ministros de Comercio.

Además se cuenta con un Comité Tripartito, que está compuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) y la Organización de los Estados Americanos (OEA), y que proporciona asistencia técnica para el proceso. Actuando a petición específica de los grupos de trabajo del ALCA, expertos pertenecientes a estas instituciones han estado desarrollando compendios y bases de datos en una variedad de asuntos sobre política de comercio.

4.1. Cumbre de las Américas en Miami. (diciembre de 1994).

En la ciudad de Miami, los mandatarios de las 34 democracias de la región acordaron construir un "área de libre comercio de las Américas" o ALCA y completar negociaciones para el acuerdo antes del año 2005. Los líderes también se comprometieron a alcanzar un avance sustancial hacia el ALCA para el año 2000. Sus decisiones las encontramos en la Declaración de Principios y el Plan de Acción de la Cumbre²⁵².

²⁵² Dentro del plan de acción, queremos destacar: i) la reafirmación del compromiso con las reglas y disciplinas multilaterales. (OMC), y el respaldo a los acuerdos comerciales bilaterales y subregionales, y otros arreglos comerciales que sean compatibles con las disposiciones del GATT/OMC; ii) la intención de celebrar acuerdos en materia de: barreras arancelarias y no arancelarias que afecten el comercio de bienes y servicios; agricultura;

4.2. Reunión Ministerial de Denver (junio-julio de 1995) .

Esta que es la primera de las reuniones ministeriales sobre comercio en el proceso ALCA, de la misma destacamos las siguientes decisiones :

- El enfoque creación para del ALCA se basará en los acuerdos subregionales y bilaterales existentes, haciendo dichos acuerdos más parecidos. Es decir, que la apertura de mercados en este proceso, se hará sobre la base de los acuerdos existentes en el Hemisferio.
- La construcción del ALCA, se hará de forma bajo las premisas de: congruencia Acuerdo de la OMC; alcance equilibrado e integral, cubriendo, entre otras, todas las áreas incluidas en el Plan de Acción de la Cumbre de las Américas; no levantando barreras a otras naciones; y se manejará como un compromiso global que integre todas las obligaciones y derechos mutuos y, se buscaran medios para facilitar la integración de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo.
- Se establecieron grupos de trabajo en las siguientes áreas: acceso a mercados; procedimientos aduaneros y reglas de origen; inversión; normas y

subsidios; inversión; derechos de propiedad intelectual; compras del gobierno; barreras técnicas al comercio; salvaguardias; reglas de origen; derechos antidumping y compensatorios; normas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios; solución de controversias y políticas de competencia.; iii) el compromiso de que cada nación adoptara las medidas necesarias, de conformidad con sus propias leyes y procedimientos, para ejecutar los acuerdos en las áreas cubiertas por este plan de acción, iv) el establecimiento de un plan de acción inmediata que comprende: el establecimiento de un plan de reuniones en el marco de los foros de comercio e inversión existentes; la determinación de las próximas reuniones de los ministros responsables del comercio, para junio de 1995 , y marzo de 1996; v) la instauración de los marcos de acción en: -. desarrollo y liberalización de los mercados de capital, infraestructura hemisférica,

barreras técnicas al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; subsidios, "antidumping" y derechos compensatorios; y el grupo de trabajo sobre las economías más pequeñas²⁵³.

4.3. Reunión Ministerial de Cartagena (Marzo de 1996).

En esta, segunda reunión lo más destacado de la misma fue:

- Además de reafirmar principios sobre los que se debe fundar la construcción del ALCA, se remarca que el enfoque para su construcción debe de ser congruente con el Artículo XXIV del GATT, su Entendimiento y el Artículo V del ACGS.
- Se establecieron grupos de trabajo y sus términos de referencia en las siguientes áreas: compras del sector público; derechos de propiedad intelectual; servicios; y política de competencia; y se recibieron los informes de los grupos creados en Denver.
- Se sentaron las bases para instrumentar la creación de grupos de negociación.

cooperación energética, Telecomunicaciones e infraestructura de la información y, cooperación en ciencia y tecnología.

²⁵³ El programa general de cada grupo de trabajo debía incluir la identificación y el examen de las medidas relacionadas con el comercio existentes en cada área, con miras a identificar los posibles enfoques para las negociaciones. Asimismo, se estableció un plan de acción para estos grupos de trabajo, que incluía la elaboración de informes, que serían recibidos por la siguiente reunión ministerial en marzo de 1996, y con base en ellos, se determinarían los siguientes pasos a seguir en cada área.

4.4. Reunión Ministerial de Belo Horizonte (Mayo de 1997).

En esta reunión, además de crearse un grupo de trabajo sobre solución de controversias, se acordó que las negociaciones sobre el ALCA deberían iniciarse en marzo de 1998, durante la Segunda Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile. Asimismo, se acordó que las características de estas negociaciones, serían discutidas por los Ministros, en su próxima reunión programada para febrero de 1998 en San José de Costa Rica.

Adicionalmente, en la Reunión Ministerial de Belo Horizonte, los 34 Viceministros del Hemisferio fueron designados como el "Comité Preparatorio Oficial " para las negociaciones sobre el ALCA, y tal como se espera, con el objeto de cumplir con su mandato, se reunirán por lo menos en tres ocasiones, antes de la próxima reunión Ministerial de Comercio.

4.5. Reunión Ministerial de San José (Marzo de 1998).

Esta cuarta reunión es de suma importancia, por la decisión adoptada en ella de iniciar negociaciones productivas para la creación del ALCA, así pues, se establece la estructura y organización de las negociaciones, creándose un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), a nivel de viceministros, con la función de guiar los trabajos de los grupos de negociación, una Secretaria Administrativa de las negociaciones, con funciones administrativas y de apoyo

al CNC, y nueve grupos de negociación²⁵⁴ en las siguiente áreas: solución de diferencias; acceso a los mercados; inversión; servicios; compras del sector público; agricultura; derechos de propiedad intelectual; subsidios, antidumping y derechos compensatorios y; política de competencia.

Además, en esta reunión, se creo un Grupo Consultivo sobre Economías más pequeñas, con la función de evaluar los intereses de los países con economías más pequeñas, y elevarlos a la consideración de la CNC.

4.6. Segunda Cumbre de las Américas en Santiago. (abril de 1998).

En la capital de Chile Santiago, se tomaron una serie de resoluciones que resultan decisivas para la creación del ALCA, y que se encuentran contenidas en el Plan de Acción, concretamente en su parte III "Integración Económica y Libre Comercio", así pues, sintetizando estas decisiones podemos decir que:

- Se acordó la iniciación de las negociaciones, en orden al logro de acuerdos concretos antes del año 2000, las cuales quedan bajo la responsabilidad de los Ministros de Comercio, las cuales, se llevaran a cabo, de conformidad con los principios y objetivos, estructura modalidades y demás decisiones que se

²⁵⁴ Se precepta que los grupos de negociación se guiaran en su trabajo por los principios y objetivos del Anexo I, así como por los objetivos específicos del Anexo II, de esta Declaración Ministerial, además se determina que iniciaran sus labores a más tardar el 30 de septiembre de 1998, y las realizaran en las siguientes sedes, en Miami, del 1-5-98 al 28-2-2001/ en Ciudad de Panamá, del 1-3-98 al 28-2-2003/ y en México D.F., del 1-3-2003 al 31-12-

establecen en la Declaración Ministerial de San José, con transparencia y, tomando en cuenta el nivel de desarrollo y el tamaño de las economías, con objeto de que las economías más pequeñas tengan una plena participación en las negociaciones.

-. Se acordaron medidas adicionales destinadas a promover, la modernización de los mercados financieros, programas de ciencia y tecnología, cooperación energética y, la infraestructura hemisférica, en particular en los campos del transporte y las telecomunicaciones.

-. Asimismo se tocaron los temas de transporte y telecomunicaciones. Respecto al primero, se adoptaron decisiones orientadas a la adopción de las medidas necesarias en cada país para el mejoramiento de la seguridad en los transportes, así como, acciones para la obtención de recursos para la ejecución de proyectos de infraestructura de transporte en las Américas. En cuanto al tema de las telecomunicaciones, acordaron el establecimiento de estrategias para el desarrollo y la actualización de un plan regional de infraestructura en esta área, destacando dentro de estas estrategias, la implementación de las pautas de la Comisión Interamericana de Telecomunicaciones, asimismo, se comprometieron al trabajo conjunto con el sector privado en orden al logro del objetivo de crear una infraestructura de telecomunicaciones en la región.

Como vemos el proceso ALCA, es un ambicioso proyecto, que si no existen contratiempos, dará lugar al establecimiento en el año 2005, de la mayor zona de libre comercio del planeta, no solo por el número de países y personas, (consumidores y productores) que agrupará, sino también por el porcentaje de la producción mundial, de los recursos naturales, y del volumen total de comercio, que concentrará esta región en relación al resto del mundo. Si bien hemos indicado, que este proyecto, es de iniciativa estadounidense, y tiene como objetivo, establecer una hegemonía comercial en el continente americano, no cabe duda alguna, de que este proyecto, también puede resultar beneficioso para las economías de los países latinoamericanos, en orden al mejoramiento de sus economías, y sobre todo en para la elevación del nivel de vida de sus poblaciones, que en último término, debe de ser el fin de cualquier tipo de estrategia económica. Sin embargo, el logro de este último objetivo por parte de todos los países al sur de EE.UU., dependerá en gran medida, de su capacidad, para hacer valer sus intereses, aspiraciones y necesidades, en el marco de las negociaciones que den lugar a la Asociación de Libre Comercio de las Américas.

CAPÍTULO TERCERO:

LA PROLIFERACIÓN DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL Y SU CONVIVENCIA CON EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO .

1. PERSPECTIVA GENERAL.

Hasta ahora, hemos analizado el marco legal multilateral para la creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras, asimismo, hemos expuesto las integraciones comerciales, que a nuestro juicio resultan más interesantes, por la forma en que se han instaurado y por el volumen de comercio que representan en relación con todo el mundo. Ahora, queremos hacer un análisis acerca, de cual es el papel que juegan las regiones comerciales dentro del comercio mundial, es decir, como se relacionarían con terceros interlocutores comerciales, y en que lugar se situaría, ante este panorama de fin de siglo, con una enorme proliferación de acuerdos de integración, el sistema multilateral de comercio. No obstante, antes de abordar estos temas queremos hacer algunas consideraciones, que en cierta medida, son conclusiones a los puntos anteriores del presente trabajo.

1.1. La frustración al Principio de No Discriminación

En primer lugar, no se puede negar que existe una proliferación de acuerdos regionales para la liberalización del comercio, y sobre todo en la ultima década de este siglo. Las estimaciones de la OMC indican, que para principios del

siglo XXI, todos los miembros de esta Organización, serán partes al menos en un acuerdo preferencial²⁵⁵, lo cual nos muestra la magnitud del fenómeno de la integración en bloques comerciales.

Esta situación, a primera vista, pudiera parecer contraria al espíritu que animó la creación del sistema multilateral de comercio, que se sustentaba en la no discriminación, la cual se sustancia en la Cláusula de Nación Más Favorecida (CNMF), y que tenía la consecuencia, de colocar en un plano de igualdad a todos los interlocutores comerciales²⁵⁶. Como estos acuerdos, al ser una excepción a dicha Cláusula, liberalizan el comercio solo entre los participantes en ellos, esa liberalización no se extiende a los demás miembros del GATT/OMC, si a esto unimos la proliferación de zonas de comercio preferenciales, lo que se nos presenta es un panorama de múltiples regiones comerciales, donde la eliminación de trabas al comercio se ha particularizado, y por tanto, el status de liberalización comercial de un país, variara, dependiendo de si tiene o no acuerdos comerciales con terceros países, o lo que es lo mismo, con aquellos Estados con los que haya celebrado acuerdos o tratados comerciales, la eliminación de trabas al comercio será mayor que con los que no, quedando el comercio con estos últimos sometido a lo negociado en el marco multilateral. De ello, se inferiría, que la igualdad de trato entre

²⁵⁵ OMC. "El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio". Secretaría de la OMC, Ginebra 1995, pág 1.

²⁵⁶ Véase. el "Principio de Nación Más favorecida" en el Capítulo I del presente trabajo.

todas las Partes del sistema multilateral, buscada por la cláusula de la nación más favorecida del GATT, se vería frustrada, porque en la actualidad, casi todos los países tienen concertado algún tipo de acuerdo con otro u otros países.

Sin embargo, aunque es cierto que esa igualdad de todos los participantes en el comercio mundial se ha visto afectada, ello no quiere decir que la CNMF, haya quedado inoperante, de hecho, seguiría funcionando en las relaciones entre países que no tiene concertados acuerdos, y además, ésta sería aplicable a las tasas arancelarias de una zona que se ha integrado en forma de unión aduanera, con lo cual lo que se constituyo como una excepción dicha cláusula, finalmente se va a ver sometida a ella en sus relaciones comerciales con el resto de los miembros del sistema multilateral.

1.2. La permisión del sistema multilateral, para la creación de bloques comerciales

Por otra parte, para nosotros no cabe duda de que al constituirse el GATT, se dejó la puerta abierta, de forma consciente, para la creación de bloques comerciales, como excepciones a la cláusula de nación más favorecida, y es más, se dio un marco jurídico para la constitución de las ZLC y las UA, con una serie de requisitos para que las hicieran compatibles con el sistema

multilateral, los cuales están contenidos en el artículo XXIV del GATT²⁵⁷, y ello, porque se consideró, que estas formas de integración comercial, eran instrumentos que podían servir a la liberalización del comercio, y esa convicción quedó plasmada en propio párrafo 4 de citado artículo, al decir:

“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.

Y el tiempo ha demostrado, que sí han sido instrumentos idóneos para el objetivo de liberalizar el comercio, y ello lo demuestra el hecho, de que en el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV, fruto de las negociaciones de la Ronda Uruguay, los miembros de la OMC, reconozcan dos fenómenos, por una parte, que las uniones aduaneras y zonas de libre comercio han crecido considerablemente en número desde la creación del GATT, abarcando una porción importante del comercio mundial, y por otra parte, reiteran la misma idea de hace cincuenta años, al reconocer la contribución a la expansión del comercio mundial que puede hacerse mediante la integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos.

Así pues, no podemos pensar otra cosa, sino que el sistema multilateral de comercio, no esta enfrentado con la creación de bloques comerciales, es más,

²⁵⁷ Véase. *Infra*, página 37 y sgtes.

reconoce su utilidad en orden a liberalizar el comercio; lo que exige este sistema, es que la creación de esas zonas comerciales de preferencia, se creen bajo los requisitos que él mismo ha trazado. Ahora bien, la proliferación de este tipo de acuerdos, no lo podemos negar, cambia no solo la fisonomía del comercio mundial, sino que también resitúa el papel del sistema multilateral de comercio, que es lo que analizaremos al final del presente trabajo.

1.3. Ventajas de los acuerdos de integración.

Una de las principales razones que han impulsado el aumento del número de Instrumentos de integración comercial la encontramos en el hecho de que, a menudo, es más fácil y más rápido negociar un acuerdo regional y recoger los beneficios de la liberalización promovida por éste, porque están implicados menos países y las partes negociadoras tienen a menudo aspiraciones y perspectivas mas similares que en un marco multilateral²⁵⁸. Ello, como lo indicamos anteriormente, lo demostró la firma del TLCAN, que como comentamos, se negoció en un contexto de paralización de las negociaciones de la Ronda Uruguay por falta de consenso entre las partes²⁵⁹.

Otra razón que ha impulsado la firma de acuerdos comerciales es que, la calidad de miembro en los acuerdos regionales puede ayudar a realizar

²⁵⁸ OCDE. "Trade liberalisation. Policies in Mexico". Edit: Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE), París 1996, pág 111.

²⁵⁹ Véase. Infra página 149.

reformas legales internas haciendo mas difícil que los gobiernos tomen acciones comerciales restrictivas solapadas que pudieran contravenir el acuerdo internacional²⁶⁰. Este beneficio se podría obtener también a través del sistema multilateral de comercio, pero los acuerdos comerciales, van mas allá de los compromisos multilaterales, y esta seria otra razón que favorece a este tipo de compromisos comerciales²⁶¹.

Además, esta proliferación, no tiende a pararse, sino a crecer, ya que, en un mundo donde los acuerdos regionales se multiplican, es razonable que los países se interesen en establecer lazos con uno o mas acuerdos regionales, para conseguir con ello darse seguridad contra la amenaza a la exclusión comercial, es decir, de lo que se trata, es de no colocarse en una situación de inferioridad con respecto a los países que gozan de prebendas fruto de los acuerdos, y con ese fin se buscan asociaciones comerciales. Además, la participación en los bloques comerciales, garantiza evitar, o al menos minimizar, el impacto de medidas proteccionistas tomadas por miembros del bloque comercial en el que se participe, en otras palabras, participar en una zona de integración supone ganar un mercado, o prevenir su pérdida²⁶².

²⁶⁰ Un claro ejemplo de ello es México, que con su incorporación al GATT, y en su línea de apertura comercial iniciada en los ochenta hizo importantes reformas a su legislación. Véase, infra página 155 a157.

²⁶¹ OCDE, op, cit, pág 112.

²⁶² Winters, L. Alan, "Expanding EC Membership and Association Accords: Recent Experience and Future Prospects", en Kym Anderson y Richard BlackHust (Eds), "Regional Integration and The Global Trading System", 1ª edicc, Exeter: Harvester Wheatsheaf, 1993, pág 106.

1.4. Ventajas que ofrece el Sistema Multilateral de Comercio²⁶³ .

Frente a las ventajas que ofrece la pertenencia a bloques comerciales, se puede argumentar que la instrumentación del comercio de forma multilateral, también tiene ventajas sobre el anterior esquema de integración regional, las cuales se pueden resumir en :

1. Los compromisos asumidos por los miembros de la OMC, en las áreas de mercancías, servicios y protección a la propiedad intelectual, en general van más allá de la liberalización lograda por la mayoría de los acuerdos de integración regional.
2. El enfoque adoptado en las negociaciones de la Ronda Uruguay, de adherirse a los acuerdos como un "todo único", soluciono el problema que suponía aprovecharse del sistema solo en aquellas cuestiones que convenían a la Parte Contratante, no sumándose a las acuerdos multilaterales que le impedirían adoptar medidas proteccionistas, sobre todo en materia de medidas no arancelarias.
3. La gran cantidad de interlocutores comerciales con los que se establecen vínculos para la liberalización del comercio en el seno de la OMC, frente al reducido subgrupo de interlocutores que supone un acuerdo regional.

²⁶³ OMC, op, cit, pág 66.

1.5. El problema de la convivencia del regionalismo y el multilateralismo.

Como vemos, existen razones que priman los acuerdos regionales, y existen otras que apoyan la instrumentación del comercio mundial con un enfoque multilateral, sin embargo de lo que no cabe duda es que en la actualidad la liberalización del comercio avanza en dos caminos, el regional y el multilateral. en este sentido se nos presentan dos problemas fundamentales que son:

- El primero es, evitar que los obstáculos que antes eran nacionales, ahora se conviertan en obstáculos regionales, es decir, que la creación de los bloques comerciales no se convierta en una nueva vía hacia el proteccionismo.

- El segundo, ver que papel juega el multilateralismo en un mundo plagado de acuerdos regionales de comercio, los cuales se basan en una excepción a la cláusula de nación más favorecida, y que han transformado la excepción en la regla, y la regla esta operando como una excepción.

A continuación, vamos a analizar como se desenvolverían en el comercio mundial, las Uniones Aduaneras y las Zonas de Libre Comercio, dentro del actual marco legal del sistema multilateral de comercio, para después abordar cual sería el papel de este sistema en base a esa actuación de las zonas de integración, papel que obviamente queda totalmente trastocado en relación a su primigenia finalidad.

2. LA PARTICIPACIÓN DE LAS UNIONES ADUANERAS EN EL COMERCIO MUNDIAL

El artículo XXIV del GATT, establece los requisitos para poder establecer una unión aduanera como excepción al principio de nación más favorecido, y por tanto resulte compatible con el sistema multilateral en el área del comercio de mercancías, sin embargo, para analizar la participación de esta forma de integración en el comercio mundial, o lo que es lo mismo para exponer como instrumentarían éstas sus relaciones comerciales con los países ajenos a ellas solo tomaremos algunos de las normas contenidas en este precepto del Acuerdo General.

Así pues, el primer aspecto a considerar son las características, o elementos que definen a una Unión aduanera, a tenor del párrafo 8.a del artículo XXIV del GATT, y a este respecto diremos:

1. Una unión aduanera, supone la sustitución de varios territorios aduaneros por uno solo, de mayores dimensiones, que abarca los territorios aduaneros de los Estados firmantes del Tratado para el establecimiento de una unión aduanera.

2. Habrá una eliminación de los derechos de aduana y de las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los

intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo concerniente a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios.

3. Deberá establecer un arancel exterior común a todos los territorios que no estén comprendidos en la unión, y también las demás reglamentaciones al comercio, deberán ser idénticas, o lo que es lo mismo, deberá establecer una política comercial común, tanto al interior como al exterior.

Además, de reunir estos requisitos el mismo artículo XXIV, en su párrafo 4, impone una obligación, para que estas formas de integración regional sean viables , y es que, el objeto de la mismas sea facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos a los otros miembros del sistema multilateral de comercio

Cada una de estas características, o elementos que conforman una unión aduanera tienen efectos transformadores del comercio de mercancías procedentes de terceros miembros de la OMC, con respecto a la situación anterior a la creación de esta región comercial, tanto al interior, como al exterior de ésta.

Con respecto a la primera característica, es decir la sustitución de los territorios aduaneros por uno solo, el efecto más importante es que los países que pasan a formar parte de una unión aduanera pierden su calidad de territorios aduaneros autónomos, y por lo tanto, se verían impedidos para poder participar en cualquier otra región comercial de las recogidas por el artículo XXIV, ya que el citado precepto del GATT, permite estas formas de integración no entre miembros de la OMC, sino entre territorios aduaneros, por lo tanto aunque los Estados Partes en una unión aduanera siguen conservando su calidad de miembros de la OMC, ya no son candidatos a poder concertar acuerdos tendentes a crear zonas de libre comercio o uniones aduaneras, debido a que ya no constituyen un territorio aduanero, sino que son parte integrante de uno nuevo, de mayores dimensiones. Y como consecuencia de lo anterior, se infiere una segunda consecuencia, y es que el nuevo territorio aduanero, que no tiene la calidad de miembro de la OMC, si tendría capacidad para concertar acuerdos para la creación de bloques regionales en el marco del citado artículo XXIV, ya que como consecuencia del acuerdo comercial, lo que anteriormente era un espacio geográfico que abarcaba varios países, adquiere el tratamiento de territorio aduanero, y por tanto asume las capacidades que con anterioridad eran propias de los miembros que lo componen.

En cuanto a la segunda característica, ésta afectaría tanto al comercio de mercancías procedentes del interior de la unión aduanera, como a las

procedentes del exterior, ya que lo que precepta es que los obstáculos arancelarios y no arancelarios entre los países participantes desaparezcan, con lo cual, lo que exige el GATT, es que haya una total liberalización en la circulación de mercancías entre los miembros de la unión aduanera, y ese libre tránsito también afectaría a las mercancías provenientes de fuera de la unión, las cuales al momento de traspasar las fronteras de ésta, recibirían el mismo tratamiento que las originarias de los países de la unión, y transitarían en su interior con plena libertad, y ello porque en esta forma de integración al existir un arancel exterior común a todos los países, las normas de origen no tienen lugar, a diferencia de las zonas de libre comercio.

En cuanto a la últimas características, o exigencias para el establecimiento de una unión aduanera, es decir, establecer un arancel exterior común, y unas reglamentaciones comerciales similares, éstos son factores que afectan a los terceros interlocutores comerciales, y por esta razón, y en congruencia con el mencionado párrafo 4 del artículo XXIV, se exige en el párrafo 5 del artículo mismo artículo, que tanto el uno como las otras no deben resultar mas gravosos que los vigentes en los territorios constitutivos antes de la creación de la unión aduanera. Sin embargo el citado párrafo resultaba muy vago y no especificaba que criterios se debían tomar para el cálculo del arancel, ni para determinar cuando las reglamentaciones comerciales comunes son más rigurosas, y ante este problema surgió el Entendimiento sobre el artículo XXIV

fruto de la Ronda Uruguay, al que ya nos referimos en el primer capítulo del presente trabajo, y que ha venido a llenar el hueco existente en la primigenia redacción del citado precepto, en especial a la hora de establecer el arancel exterior común.

En cuanto a la elaboración de reglamentaciones comerciales similares, a nuestro entender, este tema presentaría más problemas que el arancel exterior común, porque éstas al momento de establecer la unión aduanera pueden no resultar más rigurosas que las vigentes en cada territorio con anterioridad, pero como establecer reglamentaciones similares supone practicar una política comercial común, y ésta va seguir desarrollándose en el tiempo una vez de establecida la región comercial, no cabe duda de que puede dar lugar a regulaciones posteriores comunes que creen obstáculos no arancelarios al comercio con los demás miembros del sistema multilateral. La solución a este problema, nos parece clara, ya que si de todo lo anterior inferimos que la unión aduanera es un nuevo territorio aduanero, y además practica una política comercial común, consideramos, que las medidas que adopten, en uso de su política comercial común, cuando afecten a las mercancías procedentes del exterior de la unión aduanera, se verán sometidos a las normas multilaterales en materia de comercio de mercancías y servicios, como si de un miembro de la OMC se tratase. No así se verán afectadas por las normas multilaterales, las mercancías originarias de la unión aduanera, ya que el desenvolvimiento del

comercio al interior de la región, no se vería sometido al sistema multilateral, a partir del momento en que se haya establecido, de acuerdo al esquema del artículo XXIV la unión aduanera²⁶⁴.

Por consiguiente, teniendo en cuenta lo expuesto, y con respecto a la participación de las uniones aduaneras en el comercio mundial, podemos concluir, que esta forma de integración comercial supone la aparición de un interlocutor comercial nuevo, que forma un territorio aduanero único con su propia política comercial, y que es fruto de la desaparición de los territorios aduaneros que acordaron su formación y que por ende perdieron su autonomía aduanera y su capacidad para formular sus propias reglamentaciones comerciales hacia terceros, entendiéndose por terceros tanto los miembros de la región comercial como los miembros del sistema multilateral de comercio.

En base a ello, consideramos que las uniones aduaneras pasarían a participar en el comercio mundial de mercancías en la misma forma que participaría un miembro de la OMC en esta área, y por ende, tendrán capacidad para establecer relaciones comerciales en el marco del artículo XXIV del GATT, como bloque, es decir pueden establecer zonas de libre comercio con cualquier territorio aduanero, ya sea un miembro de la OMC que a la vez constituya un territorio aduanero autónomo, o con otra unión aduanera; asimismo podrán

²⁶⁴ Esa ha sido la postura mantenida por la Comunidad Europea, y este respecto, véase

establecer acuerdos tendentes a ampliar su número de miembros o concertar un acuerdo para fundir varias uniones aduaneras en una sola²⁶⁵, quedando todos estos tipos de acuerdos sometidos a las exigencias del esquema de integración recogido en el ya citado artículo del GATT²⁶⁶.

Lo mismo podemos decir respecto al comercio de servicios, pero en este caso, los acuerdos de integración en esta área del comercio, quedarían sometidos al artículo V del GATS, el cual regula la creación de bloques regionales, pero en este caso en el área del comercio de servicios²⁶⁷,.

Por tanto, si consideramos que la unión aduanera es un interlocutor comercial autónomo de los territorios que lo forman, entendemos que el tratamiento que debe tener en el seno de la OMC, debe ser el mismo que si de un miembro de la misma se tratase, por lo cual, nos parecería interesante introducir dentro del Artículo XXIV del GATT y del V del GATS, modificaciones en orden a agregar este tratamiento que surgiría como consecuencia de la creación de la unión aduanera.

infra págs 125 y sgtes.

²⁶⁵ Un claro ejemplo de ello es el caso del Benelux que quedo fundido en una unión aduanera de mayores dimensiones que fue la CEE, ahora Unión Europea.

²⁶⁶ Una clara exposición de ello ha sido la política comercial practicada por la Comunidad Europea, véase infra págs 130 a 132.

²⁶⁷ En el comercio de servicios, como consecuencia de la Ronda Uruguay, también es posible la integración, ya que el Acuerdo General sobre Comercio de servicios, fruto de dicha Ronda de negociaciones y que forma parte de los acuerdos que administra la OMC, se recoge

3. LA PARTICIPACIÓN DE LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO EN EL COMERCIO MUNDIAL.

Las zona de libre comercio, es una de las dos formas de integración regional, recogidas en el artículo XXIV del GATT, como ya se dijo al analizar dicho precepto en el primer capítulo del presente trabajo, pero además queremos destacar su implantación es más sencilla que en las uniones aduaneras, ya que implican un esquema de integración menos complicado que éstas, como hemos apreciado al analizar primero la Unión Europea y después el TLCAN.

A continuación explicaremos, basándonos en su concepto extraído del propio artículo XXIV, en que forma participan las zonas de libre comercio en el marco del comercio mundial, es decir, que papel desempeñan en las relaciones comerciales entre los miembros de la OMC, y que oportunidades dan a los países en orden a liberalizar su comercio

Así pues, siguiendo el texto de los párrafos 4, 5 y 8.b) del citado artículo del GATT, la formación de una zona libre comercio se define por los siguientes elementos:

1. Se componen de un grupo de dos o más territorios aduaneros.

la creación bloques comerciales en términos muy similares a los del artículo XXIV del GATT.

2. Supone la eliminación de los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios que formen dicha zona de libre comercio.

3. no erigir obstáculos a los otros miembros del sistema multilateral de comercio

4. Una vez establecida la zona de libre comercio, derechos de aduana no deben ser más elevados, ni las reglamentaciones comerciales más rigurosas que con los aplicados con anterioridad por los territorios asociados.

Estas son los elementos que caracterizan a estas regiones comerciales y con base ellos, y analizándolos por separado vamos a explicar como se instrumentaría el comercio mundial a través de estos instrumentos de integración comercial.

La primera característica, y es que se forman entre territorios aduaneros, es decir, que la exigencia para los participantes en las zonas de libre comercio, no es la de ser miembro de la OMC, sino ser un territorio aduanero, el cual puede coincidir con el territorio de un miembro de la OMC, o no, y en este sentido llegaríamos a la conclusión antes formulada, y es que las uniones aduaneras

también son candidatas a participar en una zona de libre comercio. Pero además, y siguiendo, con este primer requisito, hacemos notar el hecho de que en este caso, no se habla de sustitución de dichos territorios aduaneros por uno solo, lo cual tiene dos consecuencias:

1. Los miembros de dicha región comercial, no pierden su autonomía como territorio aduanero, y por tanto se les permite, en el esquema de integración multilateral participar en otras zonas de libre comercio.
2. Cada participante en la zona de libre comercio mantiene sus propios aranceles frente a los terceros extraños a la región, los cuales siguiendo el cuarto requisito arriba mencionado no podrán ser incrementados una vez formada la zona de libre comercio, lo cual nos parece un requisito del artículo XXIV, que no tiene caso, ya que en base a la consolidación arancelaria que opera en el sistema multilateral ese supuesto incremento de los derechos de aduana no podría darse, a menos que se trate de aranceles no consolidados

Por otra parte esta autonomía arancelaria al exterior de los miembros de una zona de libre comercio tiene como consecuencia que en estas regiones comerciales operen las llamadas las normas de origen, que son reglas que establecen procedimiento para determinar si las mercancías que entran de un país miembro de la región a otro, también miembro de la misma, ha sido producida dentro de la zona y por tanto puede gozar de la franquicia arancelaria. Y ello porque, al ser los aranceles diferentes en cada uno de los

participantes en la zona, la tendencia será a penetrar a la región por el miembro que tenga unos derechos de aduana más bajos, y lo que interesa al crear una zona de libre comercio es preferenciar el producto de la región, y en orden a evitar que se beneficien de tales preferencias terceros países ajenos a la región se establecen las normas de origen.

Con respecto a la segunda característica, es decir la eliminación de las aranceles y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, esto supone que el libre tránsito de las mercancías entre los países que formen parte de la zona de libre comercio, pero cuando, como expresa el párrafo 8.b, sean *productos originarios de los territorios constitutivos*, por lo tanto el mismo precepto, esta dando la pauta a la implantación de normas de origen, pero sin embargo no se establecen los parámetros para su elaboración.

En relación a las reglamentaciones comerciales, no existe una obligación de que éstas sean, en sustancia idénticas, como en el caso de las uniones aduaneras, lo cual supone que al interior de la zona de libre comercio las reglamentaciones no pueden ser restrictivas, pero al exterior de dicha región cada país podrá formular una reglamentación comercial autónoma respecto a sus socios, de tal manera que los miembros de una misma zona, podrán tener regulaciones de diferente rigurosidad frente a terceros, siempre y cuando,

cumpliendo el requisito cuarto antes mencionado, no sean más rigurosas que las existentes con anterioridad la creación del bloque regional.

Siguiendo con esta segunda característica de las zonas de libre, y enlazándola con la primera, sacamos una importante conclusión en relación a las relaciones comerciales de los países miembros de una zona de libre comercio, y es que, aunque éstos siguen constituyendo un territorio aduanero autónomo, consideramos que al participar en este tipo de integración se les cerraría la posibilidad de integrarse en una unión aduanera, y ello, porque al tener un libre tránsito de mercancías y servicios con los miembros de la zona de libre comercio, su incorporación a una unión aduanera, supondría que a partir de ese momento, operaría en sus fronteras, para todos los interlocutores comerciales ajenos a la unión aduanera, el arancel común de dicha región, y por tanto también para sus socios en las zonas de libre comercio en las que participase, y ello porque al ingresar en la unión aduanera pierde su autonomía como territorio aduaneros y se somete al arancel exterior común de la unión, con lo cual, y ante esta situación, a nuestro entender, solo cabría la solución de denunciar los Tratados de Libre Comercio que tuviera concertados, antes de pasar a formar parte de la unión aduanera.

En conclusión, y con respecto a las zonas de libre comercio, podemos decir que son una forma de integración, menos comprometida para los participantes

en ellas que las uniones aduaneras, ya que, los participantes en ellas conservan su autonomía arancelaria y por tanto pueden liberalizar su comercio con terceros países, manteniendo simultáneamente varias zonas de libre con diferentes interlocutores comerciales, asimismo, conservan autonomía para formular sus políticas comerciales al exterior de la región, aunque no tanto respecto al interior de la región, ya que deben de eliminar las reglamentaciones restrictivas, en orden conseguir el libre tránsito de mercancías.

4. La O.M.C. Y SU CONVIVENCIA CON EL REGIONALISMO COMERCIAL.

En primer lugar, queremos hacer una aclaración, en relación al sistema multilateral de comercio administrado en la actualidad por la Organización Mundial de Comercio, y es que la integración regional en este marco solo se contempla en relación al comercio de mercancías y servicios, encontrándose los esquemas de integración en estas dos áreas del comercio en el GATT y el GATS, que solo son dos de los trece acuerdos que administra esta organización. Sin embargo la OMC, administra otros acuerdos en otras materias relacionadas con el comercio, respecto a los cuales no se establecen reglas para la integración en bloques, en este sentido, cualquier acuerdo celebrado entre miembros de la OMC, tendente a una mayor liberalización en estas áreas no esta sometido a un esquema de integración, solo lo estarían, aquellos Instrumentos, o aquella parte de ellos que tuviera la intención

instaurar un libre tránsito comercio de mercancías y servicios, ya sea en forma de unión aduanera o de zona de libre comercio.

Sin embargo, en los acuerdos de integración se están manejando la liberalización de estas otras áreas del comercio, si a esto sumamos el hecho de, que como hemos indicado al principio del presente trabajo, existe una proliferación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras, esto nos plantea que la liberalización comercial entre los países miembros de la OMC se está dando más desde una óptica regional que multilateral, lo cual nos hace reflexionar acerca del papel que juega el sistema multilateral de comercio en el actual panorama del comercio mundial.

A nuestro entender, el sistema multilateral de comercio que tiene su germen en el GATT, no ha cambiado su primigenia finalidad de servir como marco para la liberalización del comercio, pero su papel, debido a la proliferación de bloques comerciales se ha transformado en la actualidad, puesto que la mayoría de los países tienen concertado algún tipo de acuerdo de integración, y en base a ello su papel se desarrollaría de forma diferente según las relaciones que regula:

1. Las relaciones entre los miembros del sistema multilateral que no tienen concertados acuerdos de comercio preferencial, entre los cuales regirán los acuerdos que conforman el Sistema Multilateral de Comercio, y por tanto entre

ellos operará la cláusula de Nación más favorecida. Y en este ámbito de relaciones las uniones aduaneras recibirán el mismo tratamiento que de si un miembro del sistema se tratase, ya que al manejar un arancel exterior común y elaborar una política comercial común, el tratamiento que dan todas las partes de una unión aduanera al comercio ajeno a la región es el mismo y por lo tanto tomarlos en cuenta por separado no tendría lugar.

2. Las relaciones entre los miembros de una región comercial preferencial, ya sea unión aduanera o zona libre comercio se verán sometidas por el sistema multilateral comercial en la siguiente forma:

-. En el ámbito del comercio de servicios y mercancías, deberán cumplir los requisitos prescritos para el establecimiento de UA y ZLC, en el GATT y el GATS.

-. En el ámbito del resto de los acuerdos que administra la OMC, podrán liberalizar su comercio, pero sin contravenir dichos acuerdos.

De cualquier forma, además de estas funciones, La función fundamental del sistema multilateral de comercio, será la de marcar los mínimos de liberalización comercial, y a partir de ellos las zonas integradas, podrán liberalizar más su comercio. Desde esta óptica, el avance en la liberalización del comercio, desde el multilateralismo, podrá en un determinado momento resultar más avanzada que la de los bloques comerciales, y dándose esta

circunstancia, entendemos, que si lo acordado en el marco multilateral, supera a lo regional, prevalecerá el primer esquema sobre el segundo

Además, teniendo en cuenta lo anterior, no nos parece descabellado plantear, que en el actual ambiente comercial, que la posibilidad de participar en los acuerdos comerciales, puede resultar un arma política de presión , ya que, el hecho de que un país no pueda, por la negativa de los demás a participantes en los acuerdos, participar en ningún bloque comercial, lo coloca en un status de inferioridad que lo hace fácilmente susceptible a las presiones políticas de otro país que participe en varias regiones comerciales, o que tenga un peso específico en un bloque que sea decisivo para el comercio ese país. Y ello, obviamente se debe a que actualmente, la pretendida igualdad de los países en el marco sistema multilateral de comercio, ya no opera, porque el comercio se esta instrumentando por bloques. Con lo cual, el tema relativo a los requisitos de admisión en una región comercial, a nuestro entender necesita de una intervención del sistema multilateral, en orden a evitar este tipo de situaciones, con el establecimiento de reglas en este sentido. Y en este sentido, proponemos la inserción en la reglas multilaterales de una prohibición para vetar la participación en una región comercial justificándola en razones de índole política.

CONCLUSIONES :

1. El sistema multilateral de comercio creado por medios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), instrumento desde 1947, y durante más de 40 años, las relaciones en el comercio de mercancías basándolas en la igualdad de todos los interlocutores comerciales a la hora de penetrar en los mercados de las Partes Contratantes de dicho Acuerdo, gracias a la Cláusula de Nación Más Favorecida (CNMF). Sin embargo, también previo la posibilidad de crear zonas de comercio preferencial como excepciones a la CNMF, dando un marco legal para la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio por medio de su artículo XXIV, y en el caso de países en vías de desarrollo, a través de la Cláusula de Habilitación.

2. Como consecuencia de ese permiso a la creación de regiones comerciales que preferencian el comercio de los miembros que participan en las mismas, y a la vista de que los acuerdos comerciales preferenciales ofrecen la ventaja de una más ágil liberalización comercial que las negociaciones en el marco del sistema multilateral, en los últimos años se ha dado una proliferación de acuerdos de integración comercial regional, que ha regionalizado el esquema del comercio mundial, convirtiendo lo que en un principio se maneja como excepción en regla y viceversa.

3. Como consecuencia de la Ronda Uruguay la fisonomía del sistema multilateral sufrió un cambio, abarcando más áreas relacionadas con el comercio, a través de diversos Acuerdos, y que junto a aquellos que se lograron durante la vida del GATT, pasaron a formar el Sistema Multilateral de Comercio, que quedó bajo la administración de la Organización Mundial de Comercio, y entre estos Acuerdos está el GATT. Además, dentro dichos Acuerdos Multilaterales, y como consecuencia de dicha Ronda de negociaciones, se encuentra el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), que también contempla la posibilidad de creación de zonas preferenciales en este ámbito del comercio, con lo cual, en la actualidad el marco legal multilateral para la creación de regiones comerciales preferenciales esta referida al comercio de mercancías y servicios. Además, como resultado de la Ronda Uruguay, y en orden a regular la integración comercial regional, se acordó un Entendimiento sobre el artículo XXIV del GATT, en orden a resolver los problemas de interpretación que había suscitado el citado artículo. De lo cual podemos concluir, que los participantes en el Sistema Multilateral de Comercio, lejos de mostrarse contrarios a la creación de zonas de comercio preferencial, las han apoyado, ampliando su ámbito, y reafirmando su confianza en que son instrumentos para la liberalización del comercio, porque sino fuera así, hubieran tenido la posibilidad de manifestarlo en los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

4. El marco legal multilateral para la integración comercial, ha cambiado el primigenio esquema basado en la CNMF, pero lejos de obstaculizar la liberalización del comercio, lo ha promovido, por qué no solo ofrece la posibilidad de asociaciones preferenciales entre los miembros del sistema multilateral, sino que también permite que dentro del mismo esquema de integración se establezcan zonas de libre comercio entre uniones aduaneras, entre éstas y miembros de OMC, asimismo, permite la participación simultáneamente en varias zonas de libre comercio, a las uniones aduaneras y, a los miembros de la OMC que no sean participantes de una unión aduanera. De lo cual se deduce, que la inclusión de un esquema de integración comercial en el sistema multilateral ha favorecido que los miembros de este sistema liberalicen su comercio entre ellos, por medio de espacio de comercio preferencial, ya sea a través de la participación en una unión aduanera (UA) o en zonas de libre comercio (ZLC).

5. No se puede dar una participación simultánea en una UA y una ZLC, ya que al pasar a formar parte de la primera se pierde la calidad de territorio aduanero autónomo para pasar a formar parte de uno de mayores dimensiones que es la unión aduanera, y dentro del sistema multilateral de comercio la creación de regiones comerciales preferenciales, sólo se puede realizar entre territorios aduaneros.

6. Ante la proliferación de zonas preferenciales de comercio, el papel del sistema multilateral de comercio no se ha desvirtuado, sino que ha cambiado, e incluso se ha ampliado, ya que en la actualidad sus normas regularan dos ámbitos de relaciones:

a.. Las relaciones entre los miembros del sistema multilateral que no tienen concertados acuerdos de comercio preferencial, entre los cuales regirán los acuerdos que conforman el Sistema Multilateral de Comercio, y por tanto entre ellos operará la cláusula de Nación más favorecida. Y en este ámbito de relaciones las uniones aduaneras recibirán el mismo tratamiento que de si un miembro del sistema se tratase, ya que al manejar un arancel exterior común y elaborar una política comercial común, el tratamiento que dan todas las partes de una unión aduanera al comercio ajeno a la región es el mismo y por lo tanto tomarlos en cuenta por separado no tendría lugar.

2. Las relaciones entre los miembros de una región comercial preferencial, ya sea unión aduanera o zona libre comercio se verán sometidas por el sistema multilateral comercial en la siguiente forma:

- En el ámbito del comercio de servicios y mercancías, deberán cumplir los requisitos prescritos para el establecimiento de UA y ZLC, en el GATT y el GATS.

- En el ámbito del resto de los acuerdos que administra la OMC, podrán liberalizar su comercio, pero sin contravenir dichos acuerdos.

7. La instrumentación del comercio en bloques obedece a intereses, que van más allá de la liberalización comercial, y van orientados a asegurarse mercados e incluso a controlarlos, por lo cual, podemos concluir que en este esquema de división del comercio mundial en regiones, están implicados intereses económico-políticos los suficientemente fuertes como para poder vaticinar que se trata de un camino sin retorno, y que sin duda será la forma en que se desenvolverá el comercio mundial del próximo siglo, y donde el sistema multilateral de comercio, además de cumplir las funciones antes mencionadas servirá para establecer los mínimos de liberalización comercial, pero no podrá evitar la creación de regiones donde se favorezca el comercio entre sus miembros y que por lo tanto las relaciones comerciales entre los miembros de la OMC, no van a ser uniformes, sino variables, dependiendo de si se tiene, o no, concertado un acuerdo preferencial de comercio.

BIBLIOGRAFIA

Arroyo Picard, Alberto. "Inversión extranjera sin proyecto nacional", en Emmerich, Gustavo (coord), *"El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto"*. Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994.

Ávila, Antonio. M., Castillo Urrutia, J.A., y Díaz Mier M. *"Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda Uruguay"*. Editorial Tecnos, S.A., Madrid 1994.

Ballesteros González, *"Comercio Internacional: igualdad jurídica, discriminación de hecho"*. Edita Universidad de Granada, Granada 1977.

BBV-Crónica "Comunicación interna del Grupo Banco Bilbao Vizcaya". N° 42, agosto 1996, edita CCI, Bilbao 1996.

Becerra Ramírez, Manuel. *"El Derecho en México, Una Visión de Conjunto"*, Tomo III. Edita Instituto de Investigaciones Jurídicas (UNAM), México 1991.

Bela Balassa. *"La Ronda Tokio y los países en desarrollo"*. Integración Latinoamericana, revista mensual del Instituto para la Integración Latinoamericana (INTAL), año 5, N° 52, noviembre de 1980. Buenos Aires.

Bueno, Gerardo M. "A Mexican View", en Diebold, William (coord). *"Bilateralism, Multilateralism and Canadá in US Trade Policy"*. Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusetts, 1988,

Carvajal Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. Edita Porrúa S.A. México 1993.

Conferencia de Las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948; Acta Final y Documentos Conexos. Edita La Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio. Lake Success, New York, 1948.

Comisión de las Comunidades Europeas. *"Del Mercado Único a la Unión Europea"*. Edita la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1992.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), "El proceso de integración regional y el comercio intrarregional". Revista Capítulos, n° 45, Enero-Marzo 1996, Edita Secretaría Permanente del SELA.

Comisión Europea. *"La Unión Europea"*. Edita la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1994.

Centro de Estudios Estratégicos, del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). . *"Entendiendo el TLC"*. Edita El Fondo de Cultura Económica, México 1995.

Curzon, Gerard. *"La Diplomacia del Comercio Multilateral. El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) y su influencia sobre las políticas y técnicas comerciales de las Naciones"*. Edita: El Fondo de Cultura Económico, México D.F., 1969.

Cecchini, Paolo. *"Unión Aduanera y política comercial"* ponencia en *"La Integración Regional en América Latina y Europa: objetivos estratégicos y refuerzo de las capacidades de respuesta"*. Documento Final de la Conferencia Internacional llevada a cabo en Montevideo, entre los días 9 A 12 de 1993. Edita el Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo 1993.

Decreto de promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y, por lo tanto, el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, en el "Diario Oficial de la Federación, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos", Tomo CDXCV, N° 21, México D.F., viernes 30 de diciembre de 1994, edición especial, parte I, II, y III.

Del Alizal, Laura. "Las reglas de origen en el TLC". en Emmerich, Gustavo (coord), *"El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto"*. Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994.

Deli, Sidney. "Bloques de comercio y mercados comunes". Tercera edición en español, traducido por Roberto Reyes. Edita Fondo de Cultura Económica. México, 1965.

Dieter Borchardt, Klaus. "El ABC del Derecho Comunitario". 4a edición. Edita la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1994.

Dieter Borchardt, Klaus. "La Unificación Europea". 4a edición. Edita la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1995.

Dirección General de Información, Comunicación, Cultura y Sector Audiovisual de La Comisión Europea. "Las instituciones de la Unión Europea". Edita la oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1995;

Eden, Lorraine y Appel Molot, Maureen. "De la integración silenciosa a la alianza estratégica, la política de libre comercio en América Latina", en Vega Cánovas, Gustavo (coord), "Liberación económica y libre comercio en América del Norte", Edita el Colegio de México, México 1993.

Edmund Jan Osmańczyk. *Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas*. México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

Emmerich, Gustavo Ernesto. "Desigualdades y Libre Comercio en América del Norte". en Emmerich, Gustavo (coord), "El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto". Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994.

EUROnotas, febrero de 1997. Edita la Delegación de la Comisión Europea en México.

Fontaine, Pascual. "Diez lecciones sobre Europa" Edita la oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1995;

Forner y Delaygua, Joaquin-Joan. "La Cláusula de la Nación más Favorecida", la excepción de las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio y de las uniones económicas", Editorial Civitas, Madrid 1988.

Gonzalez Martín, Nuria. "Tratado de Amsterdam por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos". Revista de Derecho Privado, México, Edit. Mc Graw-Hill, Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, año 9, núm 25, enero- abril 1998.

Gonzalez Martín, Nuria. "Europa: las etapas de la unión económica y monetaria". en Varios Autores, "Liber ad Honorem. Sergio García Ramírez", México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1998.

Gonzalez Martín, Nuria. "Europa: del tratado de París al Tratado de Amsterdam", Boletín Mexicano de Derecho Comparado, México, 1998, (en prensa).

Guerra Borges, Alfredo. "*¿Cohesión o desintegración en un mundo que se integra?*", Colección Disertaciones, Edita la Academia Mexicana de Economía Política (AMEP), México 1991.

Iglesias Cabrero, Manuel. "Fundamentos de Derecho Comunitario". Editorial COLEX: Madrid 1989.

Isaiah, Frank "*The European Common Market*". New York, 1961.

Jackson, John "*World trade and the law of GATT*". Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1969.

Jackson, John; Davey, William J; y Sykes, Alan O." *Legal Problems of International Economic Relations; Cases Materials and Text*". (3rd edition; St Paul: West Publishing Co., 1995).

Jean Víctor, Louis. "Las instituciones de la Comunidad Europea" *Fuero Internacional*. Colegio de México. Vol. XXIII, No 2. Abril-Junio 1993. México;

Krugman, Paul R., y Obstfeld, Maurice. "Economía Internacional, Teoría y Política". Tercera Edición en español. Edita McGraw-Hill/ Interamericana de España, S.A. Madrid 1995.

Laviña, Felix. "*Organización del comercio Internacional*" Ediciones *Depalma*, Buenos Aires 1993.

Malpica De Lamadrid, Luis. "*¿Que es el GATT?*". Edita Editorial Grijalbo S.A. 4a edición. México D.F. 1986.

Máside Miranda, José Enrique, "Características del Derecho Comunitario Europeo" en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Mayo-Junio de 1992, Madrid.

Mattera, Alfonso. "*El mercado único europeo, sus reglas, su funcionamiento*". Editorial Civitas, Madrid 1991.

Meade J.E., Liesner H.H. Wells S.J. "Case Studies in European Economic Unión". Oxford University Press, London 1962.

OCDE. "*Trade liberalisation. Policies in Mexico*". Edit: Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE), París 1996.

OMC. *"El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio"*. Secretaría de la Organización Mundial de Comercio, Ginebra, 1995.

Osorio, Víctor. "Agenda empresarial y propiedad intelectual en el TLC", en Emmerich, Gustavo (coord), *"El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto"*. Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994.

Ostry, Sylvia. *"Governments and Corporations in a Shrinking World"*. Council on Foreign Relations, New York, 1990

Patiño Manffer, Ruperto. *"Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT"*. Revista de la Escuela de Derecho. Año IV, N° 4, veranos de 1986. Edita Universidad Anahuac. México D.F. 1986.

Patiño Manffer, Ruperto. "Creación de la Organización Multilateral de Comercio (OMC)". Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie, año XXVII, n° 81, septiembre-diciembre 1994. Edita el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. México 1996.

Patiño Manffer, Ruperto. "Barreras técnicas al comercio en el TLC". en Emmerich, Gustavo (coord), *"El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto"*. Edita la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México 1994.

Petersmann, U. "The EEC as a GATT Member-Legal Conflicts between GATT and The European Community Law", en *"The European Community and the GATT"*. Edit M. Hilf, F. Jacobs y U. Petersmann, Deventer (Holland), 1986.

Ramírez De La O, Rogelio. *"The NAFTA: from a mexican perspective"*. en Globerman, Steven and Walker, Michael (coord). *"Assessing NAFTA. A Trinational Analysis"*. The Fraser Institute, Vancouver, Canadá 1993.

Reyes Heróles, Jesús. *"La Carta de La Habana (Comentarios y Disgresiones)"*. Edita EDIAPSA, México D.F. 1948.

Ricardo, David. *"The Principles of Political Economy and Taxation"*, primera edición, publicada en 1817.

Roessler F. *"The Relationship between Regional Integration Agreements and The Multilateral Trade Order"*, en *"Regional Integration and The Global Trading System"*, compilado por Kym Anderson y Richard BlackHust (Eds), "Regional Integration and The Global Trading Sysrem", 1ª edicc, Exeter: Harvester Wheatsheaf, 1993.

Rossel, Mauricio y Aguirre, Pedro. "La Unión Europea, evolución y perspectivas. Lecciones y oportunidades para México". Editorial Diana, México 1994.

Rozo, Carlos. A. "Las Etapas de la Integración Europea. De Roma a Maastricht". en Varios Autores compilados por Rosa María Piñón Antillón. "De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Única a Maastricht)". Edita la facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, México 1994.

SECOFI. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resumen", Comercio Exterior, suplemento , septiembre de 1992, vol. 42, núm 9.

Secretaría Permanente del SELA (Sistema Económico Latinoamericano), "La nueva etapa de la integración regional". Edita: Fondo de Cultura Económica, México, 1992.

Secretaria Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Comercio Internacional: el escenario post Ronda Uruguay. Revista Capítulos nº 45, Enero-Marzo 1996, Edita SELA.

Snape. R.H. History and Economics of GATT's Article XXIV, en "Regional Integration and The Global Trading System", compilado por K. Anderson, y R. Blackhurst, Harvester Wheatsheaf., 1993.

Stoffel Vallotton, Nicole. " *Algunas consideraciones sobre la noción de Unión Aduanera en el Tratado de la Comunidad Europea*". Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense , Nº 84, Curso 93-94, Madrid 1995.

Tamames, Ramón. " Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo". Edita Iber-Amer S.A. Madrid 1965.

Tamames Ramón. "Estructura Económica Internacional". 8a edición, Alianza Editorial, Madrid 1984.

Vargas Gómez-Urrutia, Marina. "Génesis y Evolución Histórica de la Unión Europea". Revista Jurídica Jalisciense, año 7, nº1, Enero-Abril de 1997. Edita el Dpto. de Estudios e Investigaciones Jurídicas de la universidad de Guadalajara.

Vernon, Raymond y Wortzel, Heidi. "Multinational Enterprise", en "Encyclopedia of American Economic History, Studies of The Principal Movements and Ideas", Vol. II, Glenn Porter Editor, University of Delaware,

Eleutherian Mills-Hagley Foundation, Charles Scribner's Sons, New York ,1990.

Waverman, Leonard. *"The NAFTA: a canadian perspective"*. en Globerman, Steven and Walker, Michael (coord). *"Assessing NAFTA. A Trinational Analysis"*. The Fraser Institute, Vancouver, Canadá 1993.

Weintraub, Sidney. *"The Impact of the Agreement on Mexico"*, en Mordici, Peter (coord), *"Making Free Trade Work"*, Council on Foreign Relations, New York 1990.

Weintraub, Sidney. *"Free Trade in North America: Has its Time Come?"*. The World Economy, vol. 14, num 1, March 1991.

Winters, L. Alan, "Expanding EC Membership and Association Accords: Recent Experience and Future Prospects", en Kym Anderson y Richard BlackHust (Eds), "Regional Integration and The Global Trading System", 1ª edic, Exeter: Harvester Wheatsheaf, 1993.

Worcel, Gloria. "El Mercosur en el periodo de transición. Funcionamiento institucional, participación empresaria e impacto sobre el comercio". Documento de Trabajo Nº 44, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), oficina de Buenos Aires, 1992.

OTRAS FUENTES :

Los periódicos españoles: *"El País"*, año XXIII, nº 7.657, y *"El Mundo"*, año X , nº 3.084, ambos de 2 de mayo de 1998,

Internet, en las diversas direcciones que se enuncian a lo largo del presente trabajo.