

CAPÍTULO VIGÉSIMO PRIMERO

El derecho internacional del comercio

Un aspecto muy importante en el DIP son las relaciones comerciales entre los países; el intercambio comercial ha existido entre los países hace ya varios siglos, y se extiende cada vez más en tanto las fronteras entre las naciones se hacen cada vez estrechas, gracias al avance tecnológico que permite el libre tránsito de información y por lo tanto hace del comercio una actividad cada vez más global.

I. La Organización Mundial del Comercio

1. El Agreement Establishing the World Trade Organization

El antecedente más lejano de la OMC, es la International Trade Organization (ITO). La ITO se concibió, después de la Segunda Guerra Mundial, como una organización internacional que debía servir para garantizar la solución multilateral de los problemas del comercio internacional. La Havana Charter for an International Trade Organization, que contenía entre otras, regulaciones sobre empleo, desarrollo económico, reconstrucción, política comercial, carteles internacionales, materias primas y los postulados de libre comercio y de la nación más favorecida, fue firmado el 24 de marzo de 1948 por 54 Estados. Dicha Carta no entró jamás en vigor, debido a que, la oposición que la misma encontró en el Congreso de los Estados Unidos, hizo que en 1950 el presidente Truman se negará a presentarla ante dicho cuerpo legislativo para su ratificación. El GATT, que posteriormente se debería integrarse en la ITO, entro en vigor el 1o. de enero de 1948, de manera temporal mediante un protocolo para su aplicación provisional. El GATT dio lugar

al desarrollo de una organización internacional que llevaba el mismo nombre del tratado comercial, la que, sin embargo, carecía de un fundamento legal, lo que hacía que su estatus como tal fuera problemático. De esta forma, el GATT fue hasta la finalización de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, tanto un tratado internacional, como una organización internacional. Con la creación de la OMC mediante la conclusión del Agreement Establishing the World Trade Organization en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, se ha buscado, entre otras cosas, fortalecer el estatus y autoridad de la organización internacional que tiene a su cargo la administración de las normas del sistema de comercio internacional.

El artículo 11 del Agreement Establishing the World Trade Organization contiene tres principios que rigen las normas que regulan el sistema del comercio internacional. En primer lugar, se establece que los diferentes tratados que integran el sistema del comercio internacional son parte integrante del Agreement Establishing the World Trade Organization. Esto no sucede, sin embargo, siempre de la misma forma. En el caso de los tratados multilaterales —General Agreement on Tariffs and Trade de 1994, Marrakesh Protocolo GATT 1994, Agreement on Agriculture, Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures, Agreement on Textiles and Clothing, Agreement on Technical Barriers to Trade, Agreement on Trade-Related Investment Measures, Agreement on Implementation of Article VI (Antidumping), Agreement on Implementation of Article VII (Customs Valuation), Agreement on Preshipment Inspection, Agreement Rules of Origin, Agreement on Import Licensing Procedures, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, Agreement on Safeguards, General Agreement on Trade in Services and Annexes, Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. Including Trade in Counterfeit Goods, Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes y el Trade Policy Review Mechanism—, esto es, de los tratados a que los Estados signatarios del Agreement Establishing the World Trade Organization se encuentran obligados a acceder y que no requieren de ratificación especial, la integración de referencia resulta automática y el cumplimiento de las obligaciones contenidas en los mismos, es obligatoria para todos los Estados parte (artículo 11, inciso [2]). En cambio, tratándose de los tratados plurilaterales —Agreement on Trade in Civil Aircraft, Agreement on Government Procurement, International Dairy Agreement y el Arrangement Regarding Bovine Meat—, esto es, de los tratados cuya adhesión no resulta obligatoria para los Estados miembros de la OMC, la integración de los mismos en el Agreement Establishing the World Trade Organization, tiene efectos sólo para aquellos Estados que voluntariamente hayan accedido a los mismos.

En segundo lugar, la versión del GATT que se incluye en el Acta Final de Marrakesh (GATT-1994), es un tratado jurídicamente diferente e independiente y, por lo mismo, no sucesor de la versión del GATT que se encontraba en vigor desde 1948 (GATT-1947) (artículo 11, inciso [4]).

En tercer término, la OMC es el organismo internacional competente para la observación del cumplimiento de las normas de los tratados que regulan el sistema del comercio internacional (véase: artículo 11, inciso [1])

En el artículo VIII del Agreement Establishing the World Trade Organization se regula el estatus de la OMC. Del contenido de dicha disposición, se desprende que, la OMC constituye una organización internacional en los términos del DIP. A la misma le ha sido reconocida expresamente personalidad jurídica, le han sido asignadas competencia expresas para el cumplimiento de sus funciones y tanto ella como sus funcionarios gozan de privilegios e inmunidades.

La función de la OMC consiste, en primer lugar, en facilitar la aplicación y funcionamiento de todos y cada uno de los tratados concluidos en la Ronda de Uruguay. Asimismo, a la OMC le corresponde la aplicación de las reglas y procedimientos del mecanismo de solución de controversias y de los Trade Policy Review Mechanis. Finalmente, la OMC es competente para la realización del trabajo conjunto con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Mundial, con el objeto de lograr mayor coherencia en la política económica mundial.

La Conferencia de Ministros es el órgano rector de la OMC. Dicho órgano se integra por representantes de los Estados miembros a nivel ministerial. Este órgano que lleva a cabo todas las funciones necesarias para la consecución de los fines de la OMC, sesiona una vez cada dos años.

El Consejo General ocupa una posición central en la estructura institucional de la OMC. Este es un órgano permanente que se integra por representantes de todos los Estados miembro y que queda a cargo de las competencias de la Conferencia de Ministros en los periodos en que no sesiona la misma. El Consejo General, es el órgano responsable para dirigir las actividades de cooperación con otros organismos internacionales que no se encuentren encomendadas a otros órganos de la OMC.

La OMC dispone, también, de tres consejos especiales, como órganos subordinados al Consejo General: el Consejo sobre Comercio de Mercancías, el Consejo sobre Comercio de Servicios y el Consejo de Asuntos Comerciales que se Relacionen con la Propiedad Intelectual. Estos tres Consejos, se encargan de vigilar el cumplimiento de las normas de los acuerdos que se encuentran contenidos en los Anexos 1A (Acuerdos que se relacionan con el Comercio de Mercancías), 1B (el Agreement on Trade in Services) y 1C

(el Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Including Trade in Counterfeit Goods). Estos tres consejos especiales, se encuentran facultados para crear órganos subordinados: gremios.

Asimismo, existen tres comités que fueron creados por la Conferencia de Ministros y a quienes les pueden ser atribuidas facultades por el Consejo General: Committee on Trade and Development, Committee on Balance-of-Payments Restrictions y Committee on Budget, Finance and Administration. Las competencias de dicho comités se encuentran previstas en el Agreement Establishing the World Trade Organization y en los diferentes acuerdos multilaterales. El Consejo General puede crear otros comités cuando lo considere necesario. Además, el Consejo General, puede activar dos órganos más: un Dispute Settlement Body para la solución de controversias y un Trade Policy Review Body para la revisión de la política comercial.

Finalmente, se prevé en el artículo VI del Agreement Establishing the World Trade Organization, la creación de un Secretariado, mismo que se encuentra a cargo de un Director General nombrado por la Conferencia de Ministros. Este órgano fija también las competencias, derechos y obligaciones del director general. El director general, nombra el personal del Secretariado y establece sus derechos y obligaciones en base a las directrices que establece la Conferencia de Ministros.

Los Estados partes del GATT-1947 que acepten el Agreement Establishing the World Trade Organization y los tratados multilaterales que se contienen en las los anexos de aquel y que se hayan obligado a cumplir con lo dispuesto en las listas de desgravación arancelaria del GATT-1994 y del GATS, son, según lo dispuesto en el artículo XI, fracción (1) del Agreement Establishing the World Trade Organization, miembros originales de la OMC.

El acceso al Agreement Establishing the World Trade Organization se regula en el artículo XII de dicho tratado. De acuerdo a dicha disposición, el acceso al Agreement Establishing the World Trade Organization, sólo resulta mediante un acuerdo entre la OMC y el Estado o unión aduanera con poderes para conducir su política comercial de un grupo de países, que pretende ingresar, mismo en donde se fijan los términos y condiciones de la adhesión. De esta forma, la OMC resulta una organización internacional que sólo de manera condicional es abierta. La decisión sobre el ingreso se debe tomar por la Conferencia de Ministros y requiere contar con las dos terceras partes de votos de los Estados miembros. Al inicio de la primera Conferencia de Ministros, en Singapur, el 9 de diciembre de 1996, la OMC contaba con 128 miembros. Para principios de 1997 éstos eran ya 129. Para julio de 2008 ya había 153 miembros.

Para los Estados menos desarrollados, que han sido reconocidos como tales por la ONU, vale el principio, según el cual, de los mismos sólo pueden pedirse concesiones hasta el grado que las mismas resulten compatibles con su desarrollo económico individual, sus necesidades en materia financiera y comercial y a sus capacidades institucionales y administrativas. Esta decisión resulta compatible con la decisión del Consejo de Ministros sobre medidas en favor de los países menos desarrollados e incluye disposiciones especiales en favor de los países en vías de desarrollo, tales como la decisión ministerial conocida como la “*Enabling Clause*” de 1979.

2. El General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

El GATT es, junto con el tratado para la creación del Fondo Monetario Internacional, el tratado internacional más importante que rige las relaciones económicas internacionales. En el GATT se prevén derechos y obligaciones estatales que tienen por objeto alcanzar la liberación del comercio internacional. El tratado vigente del GATT (GATT-1994), ya no constituye, como era el caso de su antecesor (GATT-1947), el acta de creación y funcionamiento de una organización internacional que tiene por objeto vigilar y facilitar el cumplimiento de las obligaciones materiales del acuerdo comercial. En el nuevo sistema del comercio internacional, en el GATT se contienen las obligaciones materiales a cargo de los Estados parte, en tanto, que la organización y funcionamiento del organismo internacional encargado de vigilar el cumplimiento de las obligaciones materiales se regula en el Agreement Establishing the World Trade Organization.

Estructuralmente, el GATT contiene un preámbulo y cuatro partes que se integran con 38 artículos. La parte I (artículo I y 11) regula los aranceles; la parte II (artículo III-XXIII) las barreras comerciales no arancelarias; la parte III (artículo XXIV-XXV) contiene reglas organizatorias y técnicas y; la parte IV (artículos XXXVI-XXXVIII) establece normas especiales para los países subdesarrollados.

A. La cláusula de la nación más favorecida

La primera parte, regula el principio de la nación más favorecida y su aplicación para las listas de desgravación arancelaria que han sido negociadas en las Rondas del GATT y que, mediante la cláusula de incorporación por referencia del artículo 11 del GATT, han sido incorporadas como parte integrante del

acuerdo. Asimismo, en la parte primera del GATT, se regula el principio de trato igual a mercancías nacionales y extranjeras y el de desgravación arancelaria general y paulatina.

La cláusula de la nación más favorecida consiste en una extensión de los privilegios fiscales o, que se deriven de cualquier otra disposición de derecho público y que resulten aplicables a la importación o exportación de las mercancías que provengan de otro Estado parte del GATT. Todo Estado miembro de la OMC que haya concedido privilegios en forma de ventajas administrativas, disminución o liberación de aranceles y demás contribuciones para la importación o exportación de mercancías que provienen de otro Estado parte del GATT, se encuentra obligado a hacer extensivos tales privilegios de manera inmediata e incondicional a todas y cada una de las mercancías del mismo tipo que provengan de cualquier otro Estado miembro de la OMC. En el GATT se establecen excepciones de la clausura de la nación más favorecida, en casos de sistemas de preferencias arancelarias (artículo 1o., fracción 2 del GATT), de suspensión del cumplimiento de obligaciones frente a un Estado que ha perjudicado el ejercicio de los derechos de otro Estado parte conforme al GATT (artículo XXIII del GATT), y para las zonas de libre comercio y uniones aduaneras (artículo XXIV, fracciones 3-10 del GATT). En la praxis del GATT, han sido además, autorizadas mediante el procedimiento del *waiver*, para casos especiales, excepciones a la cláusula de la nación más favorecida.

B. La desgravación arancelaria

Uno de los objetivos fundamentales del GATT, es la abolición de los aranceles y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación de la discriminación en el comercio internacional. Esto tiene como propósito alcanzar una la liberación del comercio internacional, que se base en el aprovechamiento de las ventajas comparativas y en condiciones de competencia no discriminatorias. Las políticas nacionales de comercio internacional, deben, en la medida de lo posible, utilizar como único instrumento para controlar las importaciones a los aranceles. De gran importancia para el comercio internacional son, de acuerdo a lo establecido por el artículo XXVIII bis, las negociaciones periódicas que se llevan a cabo con el propósito de disminuir el nivel de los aranceles y demás contribuciones para la importación de mercancías.

En las primeras cinco rondas de negociaciones que tuvieron verificativo entre 1947 y 1963 (Ginebra en 1947, Annency en 1949, Turquía en 1956,

Ginebra en 1956 y 1960-61 Dillon Round), las negociaciones se llevaron a cabo de forma bilateral, según el sistema denominado *chief supplier rule*: el principal país exportador y el más importante país importador, negociaban bilateralmente país por país y producto por producto sobre alrededor de 58, 000 disminuciones de aranceles, mismos que por el efecto de la cláusula de la nación más favorecida se hacían extensivos al resto de los demás miembros del GATT. A partir de la Ronda Kennedy (1963-1967), se han utilizado técnicas de negociación multilaterales y se han fijado disminuciones lineales de las fracciones arancelarias de cada uno de los Estados partes, para posteriormente determinar una única fracción porcentual. A partir de la Ronda de Tokio (1973-1979), se ha negociado también sobre la eliminación de las barreras no arancelarias.

Las disminuciones arancelarias negociadas en las rondas, se establecen en listas de desgravación arancelaria (*schedule of concession*), mismas que de acuerdo con el artículo TI, fracción 7 del GATT, constituyen parte integrante del tratado. Las tasas arancelarias contenidas en las listas pueden ser disminuidas en cualquier momento, sin embargo, las mismas no pueden ser aumentadas o revalorizadas mediante nuevas contribuciones, cambios en el sistema para determinar el monto del arancel, manipulaciones del tipo de cambio, prácticas llevadas a cabo por monopolios estatales o, cambios en la nomenclatura de las fracciones arancelarias. Las obligaciones arancelarias previstas en el GATT no descartan la posibilidad de imponer aranceles compensatorios en base al artículo VI del GATT y contribuciones para el pago de gastos administrativos en base al artículo VI, fracción 2.

Mientras que cada país parte tiene la facultad soberana para subir, disminuir o abolir los aranceles que no hayan sido objeto de negociación en el marco del GATT, los aranceles que se contienen en las listas de desgravación sólo pueden ser cambiados o abolidos después de tres años y sólo bajo la condición que se garantice la concesión de una ventaja arancelaria equivalente. En los periodos en que no tengan verificativo las rondas de negociaciones, cuando los Estados signatarios no se hayan reservado el derecho para alterar sus listas de concesiones, sólo bajo circunstancias especiales, puede ser autorizada una negociación sobre cambios o eliminación de las concesiones alcanzadas en las negociaciones. En el caso de que las negociaciones para compensar la alteración de las concesiones hubiesen fracasado, no se permite alterar la correspondiente concesión: sin embargo, el Estado afectado se encuentra facultado para revocar las concesiones equivalentes que hubiese pactado con el Estado que ha solicitado la alteración de sus concesiones.

C. Solución de controversias

El GATT no prevé una vía judicial para la solución de las controversias que se pudieran originar con motivo de la aplicación de sus disposiciones, sino más bien, en el mismo se prevé un procedimiento arbitral para el caso. La iniciación del procedimiento consiste en la realización de consultas. De no alcanzarse una solución en éstas, se encomienda el caso al *Dispute Settlement Body* para que se ocupe de la controversia, la que puede ordenar en última instancia la no aplicación de las obligaciones del GATT en contra del Estado cuya conducta perjudica los derechos de otro estado parte. Desde 1953, el Consejo del GATT, ordenó la constitución de un panel arbitral integrado por especialistas independientes y en casos especiales de un grupo de trabajo integrado por Estados parte interesados en el análisis del caso y en la preparación de las opiniones previstas en la fracción 2 del artículo XXII del GATT. A lo largo de la historia del uso del mecanismo de solución de controversias del GATT, se ha mostrado que, los paneles analizan las opiniones legales divergentes de los países en conflicto, y que su trabajo siempre se orienta a la búsqueda de soluciones de compromiso, más que de soluciones basadas estrictamente en las disposiciones legales del GATT. Esto se debe básicamente a que, por una parte, las soluciones estrictamente legales, en la praxis del derecho internacional, se han mostrado como poco capaces para dar solución de los conflictos comerciales; por la otra, a que en ocasiones el texto del GATT no es muy claro, y en consecuencia, su interpretación resulta problemática.

El sistema del comercio internacional cuenta con un código que desarrolla y pormenoriza las normas del GATT para la solución de conflictos, el *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*, mismo del que por su relevancia para la protección del medio ambiente, nos ocuparemos más adelante.

D. Trato preferente a países en vías de desarrollo

Hasta el año de 1964, el GATT contenía sólo algunas reglas especiales para la solución de los problemas comerciales de los países subdesarrollados. El artículo XVIII, establecía medidas de protección para ramas industriales infantiles y en casos de déficit en la balanza de pagos de los Estados parte menos desarrollados. El artículo XX, previa medidas para el cumplimiento de las obligaciones en el marco de un acuerdo sobre materias primas. El artículo-

lo XXVI, fracción 5, inciso c, establecía reglas para un ingreso simplificado al GATT de los Estados que recién habían adquirido su independencia. Por su parte, el artículo XVIII bis, fracción 3, precisaba que en las negociaciones sobre disminuciones arancelarias, se debía considerar la circunstancia de que los países menos desarrollados requerían, para la promoción de su desarrollo económico, un tratamiento elástico de sus protecciones arancelarias y que, para ellos, el mantenimiento de aranceles para hacerse de recursos, resultaba especialmente importante. Estas reglas de excepción resultaban insuficientes para los países en vías de desarrollo, por lo que la UNCTAD en su Acta Final 15: “Principios Generales” y 13: “Principios Especiales”, estableció ciertos principios especiales para las relaciones comerciales norte-sur y comparó los principios del GATT, de la cláusula de la nación más favorecida, de reciprocidad y de liberación comercial no discriminatoria, con los de la promoción de las preferencias comerciales en términos no recíprocos, los planes de desarrollo y con las necesidades de los países en desarrollo.

Como reacción a este desafío, que fue denominado como “antiGATT”, los Estados partes del GATT, convocaron a una sesión extraordinaria, misma que se tuvo lugar el 26 de noviembre de 1964. En dicha sesión extraordinaria fue aprobada la parte “N” del GATT, misma que lleva el título de: “Comercio y Desarrollo”. Esta parte, que consiste de tres artículos fue aplicada de hecho a partir de febrero de 1965, a pesar de que entró en vigor el 27 de junio de 1966. En la misma, se regula la promoción del comercio exterior de los países en vías de desarrollo, la que, a pesar de su vaga formulación, resulta también de importancia para la interpretación de otras normas del GATT.

Conforme a lo previsto en la parte “N” del GATT, se ha establecido un sistema generalizado de preferencias (Generalized System of Preferences, GSP). En el marco del GSP, los países industrializados conceden determinadas preferencias comerciales a los países en vías de desarrollo. El fundamento legal del GSP, fue, en un principio, un *waiver* del año 1971, que autorizó para un periodo de diez años, una excepción en favor de los países en vías de desarrollo. Posteriormente, en el año de 1979, en el Acta que dio por concluida la Ronda de Tokio, los países parte emitieron una decisión con el título: “Tratamiento Diferencial y más Favorable, Reciprocidad y Completa Participación de los Países en Desarrollo”. En esta resolución, se autorizó la excepción del cumplimiento de la cláusula de la nación más favorecida en el marco de la GSP y la misma vale como el fundamento jurídico del tratamiento especial en favor de los países en vías de desarrollo.

II. La Zona de Libre Comercio de América del Norte

1. Las reglas del artículo XXIV del GATT

En el artículo XXIV, fracción 8, inciso b del GATT, se establece una definición del concepto de zonas de libre comercio. De acuerdo con dicha disposición, una zona de libre comercio es una forma de integración regional —una, así llamada, excepción regional—, que surge cuando dos unidades aduaneras se obligan en los términos del DIP, a eliminar, por lo menos, la parte más importante de las barreras comerciales tanto arancelarias como no arancelarias que, de acuerdo con el orden jurídico de cada una de ellas, son válidas para el tráfico comercial entre las mismas.

Para el comercio entre las unidades aduaneras que se integran en una zona de libre comercio con terceros países, no se lleva a cabo una política comercial unitaria, esto es, no se aplica ningún arancel común, ni reglas comerciales generales que resulten válidas para todos los países que integran la zona de libre comercio. Por consiguiente, cada unidad aduanera, conserva el derecho soberano para determinar las directrices de su política comercial frente a terceros Estados. De esta forma, cada Estado puede, por ejemplo, determinar libremente las tasas arancelarias que resultan aplicables para las importaciones de productos determinados provenientes de terceros Estados.

En la constitución, formación y funcionamiento de las zonas de libre comercio, los miembros de la OMC, deben respetar los principios generales que el GATT establece para el caso en las fracciones 4-9 del artículo XXIV. Estos son los siguientes:

1. El objetivo que se debe perseguir mediante esta forma de integración, debe ser eliminar los aranceles y demás barreras comerciales que existen para el comercio de los Estados que se integran entre sí;
2. Los Estados signatarios del tratado de libre comercio, no deben establecer barreras comerciales para el comercio que llevan a cabo con terceros países miembros de la OMC, que con anterioridad a la creación de la zona de libre comercio no existían.
3. La integración regional se debe llevar a cabo de acuerdo a un plan y a un programa. Bajo el concepto de plan, se debe entender el periodo de tiempo, en tanto que, bajo el concepto de programa, se entiende la indicación de cifras concretas de desgravación que deben ser al-

canzadas en los periodos de tiempo previstos. La realización plena de los objetivos de integración, se debe alcanzar en un periodo de tiempo adecuado descrito en el plan. Bajo el concepto de periodo de tiempo adecuado, se entiende un lapso que, sólo en casos excepcionales, puede rebasar los diez años. Para el caso de que, el tratado correspondiente, no prevea el plan y el programa, el grupo de trabajo de la OMC que se ocupe de examinar la legalidad de dicho tratado, debe de recomendar la elaboración de los mismos.

4. La eliminación arancelaria y la de las demás barreras comerciales dentro de la zona de libre comercio y después del periodo de transición, debe incluir “substantialmente todo el comercio”. Hoy en día, es generalmente reconocido que esta expresión incluye tanto aspectos cuantitativos, como cualitativos. Por lo que hace a los aspectos cuantitativos, se ha hablado de diversos porcentajes de actividades comerciales que deben quedar incluidos en la liberación: como límite mínimo se ha establecido un porcentaje del 51 % y como máximo un porcentaje del 99%. En cuanto hace a los aspectos cualitativos, se deben considerar las ramas económicas objeto de liberalización comercial. Al respecto, se entiende que, no se ha cumplido con el requisito cualitativo, cuando determinados sectores económicos han sido excluidos completamente de la liberación. Sin embargo, los Estados parte, han sido muy tolerantes en el examen del cumplimiento de los aspectos cualitativos, toda vez que, han considerado que los tratados de integración regional, son consistentes con el GATT, a pesar de que, sectores económicos completos hayan sido excluidos de la liberación. Este sería el caso, por ejemplo, del sector agrario, mismo que tradicionalmente ha sido excluido de la liberalización comercial en los tratados de integración regional.
5. Además, los Estados parte de los tratados de libre comercio, quedan sujetos al cumplimiento de determinadas obligaciones procesales. Dichos Estados, deben informar a los demás miembros de la OMC de la constitución de la zona de libre comercio y les deben otorgar todas las informaciones que los mismos consideren necesarias para la preparación de sus informes y opiniones. Después de que los Estados parte del GATT, han examinado el tratado de libre comercio, los mismos, pueden emitir sus recomendaciones, si consideran que los plazos previstos en el tratado para la consecución de los objetivos del mismo, no pueden ser considerados como adecuados. Los Estados parte del

tratado de libre comercio, no podrán ni hacer entrar el acuerdo en vigor, ni mantener la vigencia del mismo, entretanto no reformen las disposiciones del tratado conforme a dichas recomendaciones.

6. El funcionamiento de la zona de libre comercio, debe ser examinado permanentemente. Para el efecto, el Consejo de Comercio de Mercancías de la OMC, debe ser informado sobre dicho funcionamiento.

2. La creación de la Zona de Libre Comercio de América del Norte

La Zona de Libre Comercio de América del Norte fue creada mediante tres tratados internacionales: el North American Free Trade Agreement (NAFTA), el North American Agreement on Environmental Cooperation (NAAEC) y el North American Agreement on Labor Cooperation (NAALC). Los tres tratados, a pesar de, sus objetivos y fines comunes, de que se ratificaron conjuntamente, de que entraron en vigor el mismo día y de que cuentan con los mismos países signatarios, son, de acuerdo con la ONU, jurídicamente independientes los unos de los otros.

A. El NAFTA

El NAFTA consta de un preámbulo, 22 capítulos y 295 artículos, complementados con 90 anexos específicos (anexos capitulares) y con 8 anexos generales (anexos al tratado mismo). Todos los anexos forman parte integral del tratado.

El NAFTA esta dividido en ocho partes. En la primera (“Aspectos Generales”) se encuentran definidos los objetivos del acuerdo. La parte segunda (“Comercio de Bienes”) contiene las reglas de acuerdo a las cuales se debe llevar a cabo la liberalización del comercio de bienes entre los tres países. La tercera parte (“Barreras Técnicas al Comercio”) prevé las normas para evitar las barreras comerciales que surgen por la aplicación de la regulación técnica. La parte cuarta (“Compras del Sector Público”) contiene la regulación en materia de contratación de ventas y de obras públicas. La quinta parte (“Inversión, Servicios y Materias Afines”) regula el comercio en materia de servicios y contiene las reglas bajo las que se pueden llevar a cabo las inversiones extranjeras directas en el territorio de los países miembros: La parte sexta (“Propiedad Intelectual”) contiene la regulación en materia de protección de la propiedad intelectual. En la parte séptima (“Disposiciones Administrativas e Institucionales”), se contienen normas sobre la publicación y aplicación de

las normas de derecho nacional de los tres Estados parte, que se relacionan con las materias reguladas en el NAFTA, así como la regulación relativa a la solución de controversias y las normas que se relacionan con el la creación y funcionamiento de las Instituciones del NAFTA. Finalmente, la parte octava (“Otras Disposiciones”) contiene las normas generales sobre la aplicación de las normas del NAFTA.

Una peculiaridad que presenta el NAFTA es que sus normas prevén, normalmente, un ámbito de aplicación bilateral, esto es, las obligaciones contenidas en su regulación se aplican regularmente sólo a las relaciones entre dos países parte. Las obligaciones válidas para las relaciones de los tres países entre sí, resultan excepcionales. Esto se debe, básicamente, a que el NAFTA ha incorporado, mediante un método especial de referencia, un sinnúmero de normas contenidas en el acuerdo de libre comercio entre Canadá y los Estados Unidos.

Por su contenido capitular, se puede asegurar que, el NAFTA, al igual que los otros dos tratados de libre comercio que han celebrado los Estados Unidos (con Israel en 1985 y con Canadá en 1988), representa un nuevo tipo de tratado de libre comercio, pues su ámbito material de validez va más allá de la simple regulación de la liberalización del comercio regional de mercancías, y contiene una serie de normas que regulan ciertas materias, que si bien, no son comerciales, si en cambio, se relacionan en mayor o en menor medida con el comercio internacional.

Debido a que la necesaria adaptación recíproca de las economías que se integran en una zona de libre de libre comercio, requiere de cierto tiempo, los tratados de libre comercio prevén una liberalización comercial paulatina. En el NAFTA se prevé una eliminación de los aranceles de salida en cinco fases, misma que deberá quedar completamente concluida en quince años, contados a partir del 10 de enero de 1994. En el tratado, se distinguen cinco grupos de mercancías. Para cada grupo se prevé, en el acuerdo, un término en el cual los aranceles que, de acuerdo a la legislación de los Estados signatarios resultan aplicables a las importaciones de todos los productos pertenecientes al grupo provenientes de los otros países signatarios, deberán ser eliminados totalmente. Para el primer grupo de bienes (categoría A), se estableció la abolición total de los aranceles a partir de la entrada en vigor del NAFTA. Para el segundo grupo de bienes: (categoría B), se prevé una desgravación arancelaria que deberá ser totalmente concluida en un periodo de cinco años. Para las categorías pertenecientes al tercer grupo (categoría C), se prevé en el acuerdo, una total desgravación arancelaria en un periodo de diez años. Para determinados productos delicados *staging categories* (categoría C+), se prevé en el NAFTA una desgravación en un periodo de quince

años. Finalmente, todos aquellos productos que se encontraban libre de arancel en el fecha de iniciación de vigencia del NAFTA (categoría D), permanecen libre de arancel. Las desgravaciones arancelarias en base al tratado de libre comercio entre Canadá y los Estados Unidos no resultaron alteradas por el NAFTA. El tratado entre Estados Unidos y Canadá, prescribe una desgravación arancelaria paulatina que debe ser completamente concluida en un periodo de diez años. Esto significa que, a partir del 10 de enero de 1998 han sido abolidos todos los aranceles para el comercio entre Canadá y los Estados Unidos de todos los productos comprendidos en el tratado.

Para evitar daños graves en determinadas ramas productivas, el NAFTA prevé la posibilidad de fijar aranceles a las importaciones de determinados productos que excedan cierto volumen anual previamente establecido (*tariff rate quotas* [TRQ's]). En el caso que se alcance el contingente de importaciones establecido, o que exista la amenaza fundada de que el mismo se alcanzará, el Estado en cuestión puede imponer el arancel correspondiente o prohibir la exportación del productode que se trate. Las TRQ's, no han sido autorizadas en todos los sectores comerciales, sin embargo, si en los más importantes, como es el caso de los productos industriales o agrícolas

El NAFTA prohíbe establecer nuevos aranceles para el comercio entre los Estados miembros entre sí o, aumentar los que ya se encontraban en vigor a la iniciación de vigencia del acuerdo. Prohibidas se encuentran también, la imposición de derechos de exportación o de contribuciones que produzcan el mismo efecto que éstas, con excepción de aquella que un Estado signatorio imponga para todas las exportaciones que se dirijan al resto de los Estados signatarios o, aquella que se impongan a productos de consumo.

Para el comercio de autos, textiles, energía, productos químicos y productos agrícolas, resultan aplicables regulaciones arancelarias especiales.

Según la definición del artículo 1o. del Agreement on Rules of Origin, las reglas de origen son las prescripciones legales y administrativas con validez general, que se utilizan por un país miembro de la OMC para la determinación del país de origen de las mercancías. En una zona de libre comercio, las reglas de origen resultan de vital importancia, toda vez que con base en ellas, se determinará qué bienes que se importen en un país miembro y que procedan de otro país perteneciente a la zona de integración, pueden gozar de los privilegios comerciales previstos en el acuerdo comercial. Esto resulta importante para evitar que los privilegios comerciales que los países miembros se han concedido entre sí se hagan extensivos a terceros países, que por su parte no se encuentran obligados a conceder privilegios especiales a los países miembros de la zona.

Los criterios para determinar el origen de las mercancías, que se contienen en dichas reglas, restringen o amplían el ámbito de las mercancías que disfrutan de las desgravaciones arancelarias previstas en el acuerdo de integración. En el caso que, los criterios para determinar el origen de una mercancía, previstos en las reglas de origen, sean extensivos, será mayor el número de mercancías que goce de una liberación del arancel correspondiente. Por el contrario, si dichos criterios son restrictivos menor será el número de las mercancías privilegiadas por el acuerdo.

Para determinar el origen de una mercancía, con base a las reglas de origen previstas en el NAFTA, son válidos diferentes criterios. En primer lugar, se encuentran los productos que se han producido completamente o se han obtenido en el territorio de alguno de los Estados signatarios. Dentro de estos se encuentran los minerales extraídos en el territorio de cualquiera de los Estados signatarios; los productos vegetales cosechados en el territorio de cualquiera de los Estados signatarios; los animales vivos, nacidos o criados en el territorio de cualquiera de los Estados parte acuerdo con el NAFTA, etcétera.

Si en la producción u obtención de un determinado bien, participan dos países, resulta decisivo para determinar su origen, el lugar donde el último proceso esencial de producción u obtención ha sido llevado a cabo. Para el efecto, se prevén en el NAFTA tres criterios fundamentales:

1. Como criterio para determinar el último proceso esencial de producción u obtención de una mercancía, vale, en primer lugar, el cambio de tarifa arancelaria en la nomenclatura establecida que el producto ha sufrido mediante dicha actividad productiva;
2. En segundo lugar, se determina el origen de una mercancía, en base al lugar en donde se han llevado a cabo determinadas actividades productivas. En este caso, no resulta necesario el cambio de tarifa arancelaria;
3. Como tercer criterio, se utiliza una regla porcentual. En este caso, vale, o un porcentaje del valor que gana el producto mediante la actividad productiva correspondiente, o un porcentaje máximo de partes y componentes que mediante la actividad productiva se han incorporado al producto en cuestión. En este caso, el valor de los componentes se determina en base a dos reglas. La primera, se determina en base al valor de transacción (*transaction value*); al respecto, en el NAFTA se prevé

que, por lo menos, el 60% de los costos de producción se haya llevado a cabo dentro del territorio de cualquiera de los países signatarios. La segunda regla, se determina en base al costo neto del producto (*net-cost*). En el NAFTA, se prevé que, por lo menos, el 50% de los costos netos del producto se hayan llevado a cabo en territorio de cualquiera de los Estados parte. Los productores tienen, en principio, la libertad para determinar cual de las dos criterios le deben ser aplicados a sus productos. Sin embargo, la regla del costo neto resulta obligatoria cuando no existe valor de transacción, o bien, cuando de acuerdo a las reglas del GATT, la regla del valor de transacción no debe ser aplicada. Para los automóviles, se prevé en el NAFTA un porcentaje especial del 62.5% y a partir del octavo año a partir de la fecha de iniciación de vigencia del NAFTA, resultará aplicable la regla del costo neto.

Para evitar que ciertas mercancías no califiquen como producidas en la zona, debido a que, cuentan con insignificantes partes y componentes provenientes de terceros países, se prevé en el NAFTA, una regla de tolerancia del 7% del costo total del bien, si dicho porcentaje ha sido calculado de acuerdo a la regla del valor de transacción, o de los costos de producción, cuando el porcentaje se haya determinado en base al método del costo neto.

En el NAFTA, se garantiza una acumulación diagonal. Esto significa que, todos los materiales que dentro de la zona de integración puedan ser calificados como originados, pueden ser incorporados a un producto y, para todos los efectos, valen como originarios independientemente del país de la zona en donde se haya llevado a cabo su incorporación.

Para poder hacer valer los derechos derivados de las reglas de origen, se requiere la existencia de un procedimiento de control de origen, al que el último productor en la zona, o en caso de envío mediante una empresa exportadora, el exportador, deben someter al producto a ser exportado. De comprobarse el origen zonal de la mercancía en cuestión, se debe proporcionar un certificado de origen que, para todos los efectos, es el documento necesario para comprobar el origen del producto.

Cuestionario

1. ¿Qué fue la ITO?
2. ¿Cuáles son los tres principios que rigen las normas que regulan el comercio internacional?
3. ¿Cuál es el estatus de la OMC?
4. ¿En qué consiste la función de la OMC?
5. ¿Cuáles son los órganos de la OMC?
6. ¿Cómo se accede a la OMC?
7. ¿Qué es la cláusula de la nación más favorecida?
8. ¿Qué función juegan los aranceles en el GATT?
9. ¿Cómo se resuelven las controversias en el GATT?
10. ¿En qué consiste el trato preferente a países en vías de desarrollo?
11. ¿Qué se entiende por zona de libre comercio en los términos del artículo XXIV, fracción 8, inciso b, del GATT?
12. ¿Cuáles son los tres tratados mediante los que se creó la zona de libre comercio de América del Norte?
13. ¿Cuántas y cuáles son las fases de desgravación arancelaria que se prevén en el NAFTA?
14. ¿Cuáles son los criterios válidos para las reglas de origen del NAFTA?