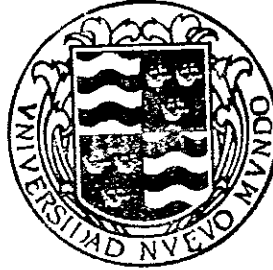


UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO
ESCUELA DE DERECHO
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

878509

11
2 ej.



"LA COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS EN
EL MARCO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO, G.A.T.T.; HOY ORGANIZACION
MUNDIAL DE COMERCIO, O.M.C."

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

^{esrldc}
GUSTAVO L. HERNANDEZ MARTINEZ

DIRECTORA DE TESIS:

LIC. EBEL GIFFARD SANCHEZ

MEXICO, D. F.

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

54978



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.

A DIOS:

POR LA VIDA.

A MI MAMA:

**POR QUE GRACIAS A TU AMOR, Y A LA FORMACIÓN QUE ME
INCULCASTE, HE LOGRADO SER UN HOMBRE DE BIEN.
GRACIAS POR DARMER LA OPORTUNIDAD DE VIVIR.**

A MI PADRE:

**POR QUE GRACIAS A TU EJEMPLO Y CONSEJO, HOY ESTOY LOGRANDO
CULMINAR CON ÉXITO UNA ETAPA MÁS EN MI VIDA.
GRACIAS POR DARMER LA OPORTUNIDAD DE VIVIR.**

A MI ESPOSA SUSANA:

**POR QUE GRACIAS A TU AMOR, CONFIANZA, APOYO Y FE EN MI
PERSONA HE LOGRADO TENER ÉXITO Y FELICIDAD EN MI VIDA.
ESTE TRIUNFO ES NUESTRO.**

A MIS HERMANAS:

CON PROFUNDO CARIÑO.

A MAURICIO GUSTAVO, MIRIS E IYAN:

**PARA QUE ESTO LES SIRVA DE EJEMPLO Y LOS LLENE DE ENTUSIASMO
PARA SER PERSEVERANTES EN LA VIDA Y CONSEGUIR LO QUE MÁS
ANHELEN.**

A TODOS MIS MAESTROS:

**POR QUE GRACIAS A SU INSTRUCCIÓN EL DÍA DE HOY SOY UN
PROFESIONISTA.**

A LA UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO:

**POR QUE EN SUS AULAS Y PASILLOS HE APRENDIDO EL VALOR DE LA
EDUCACIÓN PROFESIONAL.
LE ESTOY PROFUNDAMENTE AGRADECIDO.**

**LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS EN EL MARCO
DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO,
GATT; HOY ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, OMC.**

INDICE

INTRODUCCIÓN

PROPUESTA

CAPITULO I

**EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO
(GATT).**

1.1	Antecedentes.....	1
1.2	Definición.....	5
1.3	Principios Fundamentales y Objetivos.....	8
1.4	Texto Del GATT.....	8
1.5	Organización Administrativa.....	11
1.6	Estructura y Funcionamiento.....	19
1.7	Un Foro De Negociaciones Sobre Comercio.....	22
1.7.1	La Ronda De Tokio De Negociaciones Multilaterales De Comercio y El --- Entendimiento De 1979.....	24
1.7.2	Régimen Actual Del GATT De 1947.....	27
1.7.3	Aranceles.....	33
1.7.4	Medidas No Arancelarias.....	34
1.7.5	Estructura Para La Conducta Del Comercio Mundial.....	36
1.7.6	Agricultura.....	37
1.7.7	Productos Tropicales.....	38
1.7.8	Acuerdo Sobre Comercio De La Aviación Civil.....	38
1.7.9	Proteccionismo.....	39
1.7.10	El Comercio De Los Textiles.....	39
1.7.11	El Grupo Consultivo De Los 18.....	40
1.7.12	Reunión De Ministros En 1982.....	40

1.8	El GATT y Los Países De Menor Desarrollo	41
1.9	Resultados De La Ronda De Uruguay	42
1.10	Parte IV Del Acuerdo General	45
1.11	Cooperación Técnica	46
1.12	Negociaciones De Comercio Entre Los Países En Desarrollo	46
1.13	Cursos De Entrenamiento De Políticas Comerciales	47
1.14	Centro UNCTAD/GATT De Comercio Internacional	47
1.15	Países Miembros Del GATT	47
	Citas Bibliográficas	48

CAPITULO II

MÉXICO Y EL GATT

2.1	Introducción	50
2.2	El Proceso De Adhesión	51
2.2.1	1979 La Negativa	51
2.2.2	1986 La Adhesión	57
2.3	Las Consecuencias De Ingreso Al GATT	62
2.3.1	Transferencia De Tecnología	65
2.3.2	Mayor Exportación De Manufacturas	67
2.3.3	Diversificación De Mercados y Fuentes De Inversión Extranjera	70
2.3.4	Promoción Selectiva De La Inversión Extranjera	71
2.3.5	Aportaciones Del Sector Empresarial	73
2.4	Efectos Del Pacto De Solidaridad Económica Sobre El Sector Externo	74
	Citas Bibliográficas	76

CAPITULO III

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

3 1	¿Que Es La Organización Mundial De Comercio, OMC?.....	77
3 2	Objetivos.....	77
3 3	Principios Básicos.....	78
3 4	Funciones Principales.....	85
3 5	Estructura.....	85
3 6	Representación y Agrupaciones Económicas.....	87
3.7	¿Como Adopta Sus Decisiones La OMC?.....	88
3 8	¿Como Se Adhieren Los Países A La OMC?.....	89
3 9	Secretaría y Presupuesto.....	91
3.10	Países Miembros.....	92
3 11	Diferencias Entre El GATT Y La OMC.....	93
	Citas Bibliográficas.....	94

CAPITULO IV

GENERALIDADES DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA MERCANTIL

4 1	Concepto.....	95
4.2	Antecedentes Históricos.....	96
4.3	Elementos Del Contrato.....	97
4.3.1	Elementos Personales.....	97
4 3 2	Elementos Esenciales.....	97
4.3.2.1	El Consentimiento.....	97
4.3.2.2	El Objeto.....	99
4.3.3	Elementos De Validez.....	101
4.3.3.1	La Capacidad.....	101
4.3.3.2	La Ausencia De Vicios De La Voluntad.....	102
4.3.3.3	La Licitud En El Objeto.....	103
4.3.4	Elementos Formales.....	104

4.4	Clasificación y Modalidades.....	106
4.5	Obligaciones De La Compraventa Mercantil.....	110
4.6	El Derecho Mercantil Internacional En La Actualidad.....	113
4.6.1	Concepto.....	113
4.6.2	La Uniformidad En El Derecho Mercantil Internacional.....	117
4.6.3	Las Fuentes Del Derecho Mercantil Internacional.....	118
4.6.3.1	Los Tratados.....	118
4.6.3.2	La Costumbre Mercantil.....	118
4.6.3.3	Los Usos y Prácticas Mercantiles.....	119
4.6.4	Las Recopilaciones y Codificaciones De Usos y Prácticas.....	119
4.6.5	Los Clausulados Contractuales.....	120
4.6.6	Las Guías Jurídicas.....	121
4.6.7	Las Leyes Modelo.....	121
	Citas Bibliográficas.....	123

CAPITULO V

LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

5.1	Concepto.....	126
5.2	Antecedentes Históricos.....	126
5.3	Elementos Esenciales.....	130
5.3.1	Elementos De Validez.....	130
5.4	Formulación Del Contrato Escrito De Compraventa Internacional.....	131
5.5	Los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS).....	134
5.6	De La Convención Sobre La Compraventa Internacional De Mercaderías.....	137
5.6.1	Texto De La Convención.....	137
5.6.2	Antecedentes y Semblanza.....	139
5.6.3	Regulación Interna y Externa De La Compraventa.....	144
5.6.4	Reglas Sobre La Formación De Los Contratos.....	145
5.6.5	Obligaciones De Las Partes.....	146
5.6.5.1	Obligaciones Del Vendedor.....	146
5.6.5.2	Obligaciones Del Comprador.....	150

5.7 Acciones Por Incumplimiento De Contrato.....	152
5.8 Efectos De La Rescisión Y Del Cumplimiento Forzado.....	154
5.9 Transmisión Del Riesgo.....	156
5.10 Conservación De Las Mercancías.....	156
Citas Bibliográficas.....	157

CAPITULO VI

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DEL GATT DE 1947, DEL ENTENDIMIENTO DE LA OMC Y DEL TLCAN

6.1 Unicidad.....	161
6.2 Trilateralidad O Multilateralidad.....	163
6.3 Neutralidad.....	164
6.4 Prontitud.....	167
6.5 Efectividad.....	170
6.6 Igualdad.....	173
Citas Bibliográficas.....	175

ANEXO 1 TEXTO DEL ACUERDO MEDIANTE EL CUAL SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (O M C).....	177
--	------------

CONCLUSIONES.....	198
--------------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA GENERAL.....	205
----------------------------------	------------

I INTRODUCCIÓN.

En los últimos quince años, México se ha visto inmerso en una crisis económica de proporciones cada vez más graves y que actualmente amenaza con ser también social y política

Los sucesivos desastres económicos han ocasionado graves deterioros en el nivel de vida de grandes sectores de la población y en general en todos los sectores productivos

La industria en todas sus ramas, importantísimo motor de la economía, se ve hoy en la necesidad de una profunda renovación que le permita afrontar las nuevas situaciones que se han derivado de esta crisis que ha provocado profundas transformaciones en el medio.

Dentro de los problemas económicos, destaca en México el de la necesidad de generar divisas para afrontar la enorme deuda externa. Si se aúna a esta necesidad la política gubernamental que ha pretendido eliminar proteccionismos y paternalismos, se entiende que después de varios intentos, México se haya adherido al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido por sus siglas en inglés G.A.T.T. que significa "General Agreement on Tariffs and Trade" (hoy día Organización Mundial de Comercio O.M.C.) como parte de una política de apertura y eliminación de barreras arancelarias. Este organismo internacional es un instrumento a través del cual México puede diversificar su comercio exterior.

El presente trabajo pretende dar una visión general de este Acuerdo que integra a más de cien países en el mundo, con sus posibles ventajas y dificultades de impacto en la industria nacional. Todo, enmarcado en la idea de que aún si se concluyera que resulta una apertura innecesaria o forzada por presiones externas, no debe considerarse como lo fundamental de la política comercial del país

La verdadera necesidad urgente es la modernización de los sistemas de trabajo y tecnología, así como la mentalidad de trabajadores y profesionistas, de modo que se logre una mayor competitividad. Y esta palabra clave no se aplica únicamente a nivel internacional sino al mercado interno, cada vez más retraído y que exigirá a las empresas e industrias una mayor flexibilidad, agresividad y productividad para sobrevivir.

Por lo que toca a la compraventa de mercaderías internacionales se debe de estudiar haciendo notar la relevante importancia para determinar una verdadera seguridad jurídica a las partes que intervienen en las operaciones que se originan en el comercio exterior.

En atención a esto último, ha sido menester entre las distintas Naciones la constitución de diversas asociaciones políticas y económicas, mismas que se han venido a manifestar en varios tratados y convenciones internacionales sobre diferentes materias del Derecho Mercantil; todo esto derivado de las exigencias del comercio internacional e independiente de costumbres y leyes nacionales, pues se pretende en primer lugar no dejar en estado de indefensión a alguna de las partes que participan de los contratos de compraventa internacional.

Considero que es de suma importancia el conocer los sistemas que los diversos acuerdos internacionales de comercio ofrecen como apoyo a aquellas personas que sean originarias de los países signatarios de dichos acuerdos, es por eso que en la última parte de este trabajo, he desarrollado un análisis comparativo entre los mecanismos de solución de controversias entre el G.A.T.T., la O.M.C. y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T.L.C.A.N.), siendo que nuestro país es parte integrante de los mismos.

Ahora bien, la razón que da origen a este trabajo, consiste en la apremiante necesidad que se observa de analizar dichos contratos, y los usos y términos de venta internacionales surgidos con el objeto de otorgar seguridad a las partes que celebran las multicitadas transacciones comerciales, y específicamente aquellas en las cuales nuestro país participa activamente cada vez con mayor frecuencia.

PROPUESTA

La realización este trabajo surgió gracias a la inquietud que en mí sembraron algunos de mis maestros de la Universidad Nuevo Mundo, de la importancia de conocer el alcance de las relaciones jurídicas en el comercio internacional.

En un mundo donde las comunicaciones entre personas y naciones se han vuelto más estrechas, económicas y rápidas; donde el crecimiento demográfico ha rebasado los límites esperados, donde las economías más sólidas del mundo se unen para formar bloques de libre comercio; resulta indispensable conocer y llevar a la práctica los diversos beneficios que traen consigo los Acuerdos Comerciales Internacionales de los que México forma parte, así como de la aplicación de la costumbre comercial internacional en las transacciones cotidianas de exportación e importación, y los medios de defensa en caso de controversia.

Por otro lado, nuestra situación geográfica es de suma importancia debido a que nuestra más grande frontera es al norte con los Estados Unidos, que es la principal potencia mundial en materia de comercio, y que aparte, es nuestro principal socio comercial.

Con todo esto, resulta obvio que nuestro mundo se mueve gracias principalmente al intercambio comercial de bienes y servicios entre los países, México no ha quedado al margen de estos cambios, de hecho hemos llegado a tener necesariamente una economía en favor del libre comercio.

Este trabajo tiene como finalidad difundir y llevar al empresario mexicano que realiza operaciones de comercio exterior, estas herramientas que podrá utilizar a su favor; ya que hoy día, en la práctica nos enfrentamos a que la mayoría de las veces el empresario que exporta o importa no conoce los beneficios que le ofrece el ser ciudadano de un país signatario de dichos Acuerdos, y se da el caso de que si surge una controversia de carácter comercial internacional no se conocen los medios de defensa establecidos por los mismos Acuerdos, teniendo como consecuencia la pérdida de su dinero o mercancías.

CAPITULO I

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

1.1 ANTECEDENTES.

Los grandes cambios que han surgido en el comercio dentro de la escala de las actividades internacionales, han exigido una reglamentación permanente y en constante actualización durante los últimos cincuenta años. La reglamentación internacional del comercio se desarrolló como respuesta a los problemas que había creado la reglamentación nacional de cada país y se inició mediante acuerdos bilaterales. Dichos acuerdos requerían tomarse sobre bases multilaterales, con el objeto de no regresar a las medidas de discriminación (ofrecer tratos favorables solo a ciertas naciones) características de la primera mitad de la década de los treinta, producto de la gran depresión iniciada en 1929. Es por ello que surge la necesidad de adoptar principios internacionales comunes que rigieron el comercio actual. Sin embargo, la reglamentación sistemática del comercio internacional sobre bases multilaterales no surgió sino hasta después de la Primera Guerra Mundial. (1)

La Sociedad de Naciones no contemplaba ningún cuerpo responsable del comercio entre los países signatarios. Existía una Organización Económica y Financiera en la Secretaría y un Comité Económico y otro Financiero que se componían de expertos individuales más que de representantes de los gobiernos. Sin embargo estas organizaciones tuvieron poca influencia y poco poder en la práctica. Los asuntos comerciales se manejaban con métodos tradicionales: con negociaciones bilaterales entre gobiernos y, en ciertas ocasiones, con conferencias diplomáticas internacionales.

Como consecuencia de la gran depresión, resultado de la Primera Guerra Mundial, los países comenzaron a proteger sus propios intereses mediante esfuerzos nacionales, y no por medio de los esfuerzos internacionales. Ello ocasionó que los países comenzaran a proteger sus economías por medio de restricciones.

Por lo que el comercio internacional se vio gravemente afectado ya que lo anterior provocó que las exportaciones disminuyeran en todas partes y esto, a su vez, ocasionó una fuerte contracción de los mercados internos.

Los esfuerzos regionales y multilaterales, a través de la Sociedad de Naciones para reducir las restricciones al comercio, resultaron infructuosas. Fue así que Estados Unidos, ansioso de establecer un cuerpo internacional de nuevas disciplinas, propuso la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias por medio de negociaciones entre este y treinta países mas a través de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos. Sin embargo, el proteccionismo continuó formando una parte elemental de la economía mundial. (2)

Antes de que terminara la Segunda Guerra Mundial, las Naciones Aliadas tenían contemplado formar una organización mundial de tipo político que sucediera a la Sociedad de Naciones. Asimismo el 24 de octubre de 1945, entró en vigor la Carta Organizativa de las Naciones Unidas, formándose así la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Se crearon los Organismos Especializados emanados de la ONU, y su objetivo era el atender todo lo relacionado a una materia específica del conocimiento humano y ligados estrechamente a la ONU por medio de un tratado celebrado con el Consejo Económico y Social (ECOSOC). (3).

Del 1o al 22 de Julio de 1944, durante la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, se celebró el Convenio de Bretton Woods (4), mediante el cual se crearon el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que tenían como objetivo el fomentar la cooperación monetaria internacional y ayudar a la reconstrucción y fomento de los territorios de los países asociados, respectivamente. Sin embargo, continuaba faltando un organismo que regulara las actividades comerciales a nivel internacional.

Estados Unidos e Inglaterra preocupados por la situación, buscaron establecer por medio de discusiones, una serie de principios básicos que aseguraran el Comercio Internacional después de la Segunda Guerra Mundial. Dichas discusiones comienzan a tomar forma en 1945, haciendo patente la necesidad de reducir aranceles, eliminar restricciones cuantitativas, las preferencias arancelarias y los subsidios a la exportación.

A principios de 1946, el ECOSOC convocó, por resolución del 18 de febrero, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo en la Habana, Cuba. Simultáneamente, se decidió establecer un Comité preparatorio para la formalización de un proyecto de Convención de una Organización Internacional de Comercio (ITO en inglés); esta organización vendría a ser un organismo especializado de las Naciones Unidas que complementaría las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional y las de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. (5)

En Agosto de 1947, el Comité Preparatorio aprobó un proyecto de tratado, que establecía las reglas a seguir para la labor de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que se celebró en la Habana, Cuba, del 21 de Noviembre de 1947 al 24 de Marzo de 1948. Durante los trabajos de esa conferencia se elaboró un tratado internacional conocido como Carta de la Habana que establecía los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio. (6)

Después de tres años de intensa negociación, 53 países firmaron el Acta final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo en la cual se anexó la resolución que creó la Comisión Interna de la Organización Internacional de Comercio (ICITO en inglés). La ratificación de los Estados Unidos resultaba fundamental, ya que participaba con un 15% de las transacciones internacionales. Sin embargo, el Congreso norteamericano se negó a ratificar la carta con el argumento de que no era demasiado liberal, lo que provocó que países signatarios no sometieran a sus parlamentos la carta, en tanto Estados Unidos no la ratificara.

Como finalmente el Gobierno de los Estados Unidos anunció en 1950 que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, dejó en realidad de existir la Organización Internacional de Comercio.

Paralelamente a la elaboración de la carta mencionada, los gobiernos participantes decidieron efectuar negociaciones con la finalidad de reducir los aranceles y otras restricciones al comercio, sin esperar a que iniciara sus funciones la proyectada Organización Internacional de Comercio.

Como consecuencia de esta decisión se celebró en Ginebra en 1947, la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles. A consecuencia de negociaciones anteriores se estructuró un tratado unilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio cuyo nombre en inglés es el de "General Agreement on Tariffs and Trade" y sus siglas son GATT, mismas que serán empleadas en el presente trabajo.

Este acuerdo, firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra por 23 Estados miembros de la ONU, entró en vigor el 1o de enero de 1948 como consecuencia del entendimiento de siete de los principales países de esta época: Bélgica, Canadá, Estados Unidos de América, Francia, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido. (7)

El Acuerdo se concibió como un mecanismo provisional mientras se esperaba que entrara en vigor la Carta de la Habana, hecho que nunca ocurrió. Principalmente porque dicha Carta fue abandonada por los Estados Unidos cuyo presidente expuso que no sometería el documento a la aprobación del Congreso debido a que existía una fuerte oposición parlamentaria por considerar que el ambicioso clausulado era perjudicial para los intereses económicos y comerciales de dicho país. (8).

Al no haberse ratificado la carta, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se convirtió en el único Acuerdo multilateral de los intercambios comerciales y retomó, en la práctica, la misión que originalmente se había encomendado a la OIC en su Artículo 4to. denominado: Política Comercial.

Originalmente el Acuerdo General constaba de 35 artículos a los que se agregaron, por presiones de los países en desarrollo, a partir de 1965, los comprendidos en la parte IV que se integró con tres que recogieron los intereses de los países en desarrollo, quedando así un total de 38 artículos.

De esta forma, el GATT se constituyó formalmente como un Acuerdo Provisional que permitió instrumentar las concesiones arancelarias acordadas en 1947, dado que no era necesaria la ratificación de los parlamentos. Sin embargo, la adopción de algunas normas sobre ciertos aspectos no correspondía con la legislación nacional de diversas partes contratantes, por lo que estas llegaron a un acuerdo sobre un "Protocolo de Aplicación Provisional" (Cláusula del Abuelo), en el cual cada Estado debía aplicar los principios del GATT en la medida que fuera compatible con su legislación vigente.

El GATT fue mucho más modesto que las proposiciones de la Carta de la Habana, ya que no se trataba tanto de una organización internacional sino como una aceptación tácita de las negociaciones y su consecuente reducción arancelaria. Además, el GATT no contenía ninguna estructura permanente; solamente una Secretaría pequeña en Ginebra, que posteriormente se convirtió en la sede principal de las negociaciones y que simplemente sirvió para organizar conferencias entre gobiernos. Tampoco se estableció un Consejo sino hasta 1960. (9).

A pesar de su carácter provisional, el GATT siguió siendo el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

1.2 DEFINICIÓN.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un tratado multilateral al cual están suscritos 92 gobiernos los cuales juntos constituyen más de la cuarta parte del comercio mundial. Su meta principal es liberar al comercio mundial y colocarlo sobre una base firme, y así contribuir al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de toda la gente del mundo.

El Acuerdo General es el único instrumento multilateral que asienta los reglamentos acordados para el comercio internacional. Desde 1948, el GATT también ha funcionado como el principal cuerpo internacional interesado en la negociación de la reducción de los obstáculos del comercio y otras medidas que tergiversan la competencia y las relaciones del comercio internacional. El GATT así, es ambas cosas, un código de reglamentos y un foro en donde los países pueden expresar y superar sus problemas del comercio y negociar para aumentar las oportunidades del comercio mundial. El crecimiento del volumen del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial ha demostrado con creces una continua evidencia del éxito del GATT en este doble papel.

El GATT entró en vigor en enero de 1948. Desde entonces, su membresía ha aumentado en gran número. Los derechos y obligaciones contractuales que el GATT abarca han sido aceptados, voluntariamente para interés mutuo, por los países miembros. Vigilar la aplicación de estos reglamentos es una parte muy importante de las actividades del GATT. En negociaciones multilaterales sucesivas en el GATT, los reglamentos se han ido reformando y los obstáculos del comercio se han ido reduciendo progresivamente.

La Ronda de Tokio, la más comprendida de todas las ocho rondas de negociaciones del comercio multilateral llevada a cabo dentro del GATT fue lanzada en 1973 y concluida en 1979.

“Así como reducciones importantes en aranceles aduaneros produjeron una serie de nuevos acuerdos cubriendo medidas no arancelarias, nuevos arreglos aplicados al comercio de productos derivados de la leche, carne de bovinos y de aviación civil; y una estructura legal mejorada para la conducta general del comercio mundial; asimismo, un tratamiento especial y más favorable para el comercio de los países en desarrollo formó una parte importante de ambos aspectos de liberalización y de mejoramiento del reglamento de los resultados de la Ronda de Tokio” (10)

Desde su entrada en vigor, las actividades del GATT han evolucionado en respuesta a cambios mayores en el escenario del mundo económico. Estos han incluido turnos en la fuerza económica relativa de los países importantes o grupos de países, el surgimiento del mundo en desarrollo como un factor principal en las relaciones internacionales, la tendencia hacia grupos económicos preferenciales o regionales, dificultades monetarias y de pago y la participación de los países de Europa del Este en el GATT. Estos cambios han hecho énfasis en el papel del GATT como un foro en donde dichos desarrollos pueden ser discutidos, en donde las disputas que emergen de los mismos pueden ser resueltas, y como un instrumento por medio del cual los efectos negativos pueden ser confrontados a través de esfuerzos continuos hacia una liberalización a futuro del comercio mundial.

Durante las últimas dos décadas, el GATT ha estado muy preocupado con los problemas que se derivan del comercio y las necesidades de los países en desarrollo que ascienden a más de dos terceras partes de su membresía.

Los países en desarrollo que son miembros del GATT, han podido aplicar por muchos años algunos de sus reglamentos con considerable flexibilidad. En 1965, medidas adicionales fueron añadidas al Acuerdo General tratando específicamente con el comercio y el desarrollo. La promoción de los intereses comerciales de los países en desarrollo fue un importante elemento de las negociaciones comerciales de la Ronda de Tokio.

“Se puede decir que siendo una organización internacional, no es una organización especializada de las Naciones Unidas, atenta a la circunstancia que no se ha cumplido con las disposiciones del Artículo 63 de la Carta de la ONU, que establece como requisito para ser un organismo especializado la celebración de Acuerdos por medio de los cuales se establecen las condiciones en que dichos organismos habrán de vincularse con la Organización” (11)

1.3 PRINCIPIOS FUNDAMENTALES Y OBJETIVOS.

Los objetivos del GATT son los siguientes:

1. Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.
2. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
3. La utilización completa de los recursos mundiales y
4. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se realizan mediante la celebración de Acuerdos que deben estar basados en:

- a) La reciprocidad y las mutuas ventajas. En las negociaciones internacionales, la reciprocidad; esto es el algo por el algo, es la base de las mutuas concesiones sobre cuotas arancelarias entre los países; este es el aspecto positivo de la reciprocidad. En su aspecto negativo puede significar represalias por los aumentos de aranceles hechos por otros países.
- b) La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales.
- c) La eliminación del trato discriminatorio en materia de Comercio Internacional.

1.4 TEXTO DEL GATT.

El texto del GATT está formado por 38 artículos divididos en Cuatro Partes, un Protocolo de Aplicación y un Apéndice.

Primera Parte (Artículos I y II).

Establece el trato de Nación Más Favorecida y señala también el compromiso de no incrementar los impuestos en materia de importación. De esta manera se pretende otorgar seguridad a los Países Miembros para que los derechos de aduana que graven sus productos sean previsibles y estables. Dentro de esta primera parte se consideran las reducciones arancelarias que se anuncian en las listas anexas al Acuerdo.

Segunda Parte (Artículos III al XXIII).

Es considerada como la más importante pero, en la práctica, su aplicación resulta muy problemática debido a que se aplica en la medida que sea compatible con la legislación de los Países Miembros.

En esta parte se establecen los lineamientos que prohíben la aplicación de formas indirectas de protección para los productos nacionales y se menciona el planteamiento de normas para la eliminación de las restricciones cuantitativas al comercio. Además se señalan las facilidades que se deben dar a la libre circulación de las mercancías, los derechos antidumping y los derechos compensatorios.

Con respecto a la labor de hacer más fluida la actividad comercial, se establece que los trámites de exportación e importación se deben simplificar al máximo. Esta parte considera la posibilidad de imponer límites a la importación en los casos en que algún miembro tenga problemas con su balanza de pagos así como para impedir que disminuya su nivel de reservas monetarias. Se define claramente que la evaluación de estos problemas, al igual que la política cambiaria, deben seguir las reglas determinadas por el Fondo Monetario Internacional. Aquí mismo se precisa que las compras o ventas realizadas por las empresas del Estado deben sujetarse al principio de la no discriminación. También se establece la posibilidad de que una Parte Contratante se pueda retirar temporalmente del Acuerdo en el caso de que su grado de desarrollo sea muy bajo.

Este Apartado considera también las medidas urgentes en relación a la importación de ciertos productos que dañen o amenacen con dañar a los productos nacionales. A su vez, el Estado cuenta con la posibilidad de proteger a una industria naciente si se implementan las medidas compensatorias necesarias además de obtener la aprobación de las Partes Contratantes. Finalmente, para solucionar un conflicto en materia de comercio entre los Miembros del Acuerdo se establece la obligatoriedad de las consultas y un procedimiento detallado para tramitar las reclamaciones.

Tercera Parte (Artículos XXIV al XXXV).

Se refiere a su carácter colectivo y a las ventajas que representa la promoción de una mayor integración económica que agilice los intercambios comerciales. Esta parte se encarga de la aplicación territorial del Acuerdo, del tráfico fronterizo, de las uniones aduaneras y de las zonas de libre comercio. Aquí se determina la obligación que tienen las Partes Contratantes de reunirse periódicamente y el derecho de retirar o modificar una concesión incluida en la lista anexa al Acuerdo mediante la previa negociación y establecimiento de las medidas compensatorias. Se destaca la importancia de las negociaciones arancelarias para la expansión del comercio mundial. Dentro de este apartado también se establece la relación del GATT con la Carta de la Habana, el retiro de las Partes Contratantes y la adhesión al Acuerdo General.

Cuarta Parte (Artículos XXXVI al XXXVIII).

Fue puesta en vigor el 27 de Junio de 1966 y estaba destinada específicamente a favorecer a los países en desarrollo. Este apartado surgió como consecuencia de las peticiones de dichos países para recibir un trato justo que realmente les ayude a liberar su comercio; debido a que los únicos beneficiarios con las tres partes existentes del acuerdo eran potencias comerciales.

Dentro de esta última parte se trataban aspectos encaminados a lograr un mejor nivel de vida para todos los miembros pero en especial para los países en desarrollo. Se establece que es necesario el incremento de los ingresos por concepto de exportación asegurando a sus productos concesiones más favorables en los mercados internacionales.

Por otro lado, las demás Partes Contratantes (países desarrollados) deben esperar reciprocidad por suprimir derechos de aduana u obstáculos al comercio de los países poco desarrollados. También señala la importancia de que estas naciones en desarrollo logren obtener una mayor participación en el nivel del comercio internacional además de que diversifiquen sus economías evitando en lo posible la dependencia que tienen en sus productos primarios.

Así mismo, se precisa que la acción colectiva de las Partes Contratantes desarrolladas debe buscar el mejoramiento de los mercados mundiales de los productos primarios incluyendo medidas tendientes a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, para todas las exportaciones de los países en desarrollo. Esto se establece sin hacer a un lado la posibilidad de que estos países poco desarrollados lleguen a ser productores y exportadores de manufacturas. En la acción colectiva de las Partes Contratantes desarrolladas, también se señala que se tratará de conseguir con regularidad la colaboración apropiada con organismos internacionales; colaborar con el análisis de los planes y las políticas de las Partes Contratantes poco desarrolladas; además de colaborar en la búsqueda de métodos para definir el comercio y el desarrollo de los estudios de mercado. En el punto 1.10 de mi trabajo, desarrollo la parte IV del Acuerdo.

Protocolo de Aplicación Provisional.

Representa el compromiso entre ocho países de hacer entrar en vigor el Acuerdo el 1 de Enero de 1948, con el fin de aplicar provisionalmente las partes I y II y III. Estos países fueron: Australia, Bélgica, Canadá, Francia, Luxemburgo, Holanda, Reino Unido y Estados Unidos.

Apéndice.

Este documento se divide en dos secciones. En la primera sección se indican las fuentes de las distintas disposiciones del Acuerdo; así como la fecha de su entrada en vigor y el lugar donde están publicadas, que puede ser en la Colección de Tratados de la ONU o en las publicaciones del GATT. La segunda sección contiene una lista de las disposiciones de los acuerdos complementarios que afectan a la aplicación de determinadas partes del Acuerdo; además contiene una lista de las abreviaturas en el mismo apéndice.

1.5 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

La estructura interna del GATT se componía de numerosos órganos, cada uno de ellos encargado de atender determinados asuntos en razón de su magnitud, importancia, profundidad y análisis que se requerían.

Las Partes Contratantes.

Este era el órgano supremo del GATT y estaba integrado por todos los Países Miembros del Acuerdo, estos se reunían y actuaban en forma colegiada para tomar decisiones y poner en vigor las disposiciones del Acuerdo que así lo exigían.

Las Partes Contratantes tenían la facultad de organizar las Negociaciones Comerciales Multilaterales, discutir la evolución del comercio mundial y participar en la solución de conflicto entre los diferentes miembros.

Por lo que se refiere a la toma de decisiones, esta, se realizaba por consenso, pero cuando esto no era posible (debido a que el consenso era dudoso o a causa de una petición especial) se procedía a efectuar una votación. En este caso cada Parte Contratante tenía el derecho a un voto. En las votaciones sobre asuntos como la concesión de exenciones arancelarias, revisión y modificación de los Artículos, la adhesión de nuevas Partes Contratantes y la formación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras se requerían una mayoría de dos tercios de los votos emitidos. Pero en caso de la parte correspondiente a la Cláusula de la Nación Mas Favorecida se requería unanimidad.

El Consejo de Representantes.

Fue creado en 1960 por acuerdo de las Partes Contratantes. Su función principal era la de resolver los problemas urgentes así como los asuntos de trámite durante el periodo en que las Partes Contratantes no estuvieran celebrando una sesión, también estaba facultado para revisar la estructura de las mismas.

Por otra parte se encargaba de asegurar la continuidad y revisar los trabajos realizados por los organismos que integran el GATT.

También examinaba los informes de dichos organismos y elaboraba recomendaciones que se enviaban a las Partes Contratantes. Además realizaba los preparativos para las sesiones que efectuaban dichas Partes.

Se caracterizaba por el hecho de que los miembros que lo integraban participaban en forma voluntaria. La mayor parte de los miembros del GATT conformaban el Consejo. Se reunían generalmente 9 veces al año en periodos de siete o diez días.

Básicamente la estructura del GATT se dividía en tres grandes ramas que se encontraban bajo la jurisdicción del Consejo de Representantes:

- a) Comités Permanentes
- b) Grupos
- c) Comité de Negociaciones Comerciales Internacionales

El Consejo de Representantes se apoyaba en el Director General para coordinar las funciones de estas ramas.

Comités Permanentes.

En 1957 las Partes Contratantes estudiaron con un mayor interés la situación y problemática de los países en desarrollo, como consecuencia de esto, el GATT puso en marcha un Programa de Expansión del Comercio Internacional y se establecieron los primeros tres Comités.

El Comité I de Concesiones Arancelarias cuya función era estudiar las negociaciones referentes a las barreras arancelarias.

El Comité II de Comercio de Agricultura era encargado del comercio de los productos agrícolas.

El Comité III, se encargaba de la ampliación del comercio pero enfatizado en el mantenimiento y expansión de las exportaciones de los países en desarrollo tendientes a la diversificación de las economías de estos países.

Posteriormente el Comité III dió origen al Comité de Comercio y Desarrollo. Este Comité tenía la característica de estar al mismo nivel del Consejo de Representantes debido a su importancia. Los informes que elaboraba, eran sometidos directamente a juicio de las Partes Contratantes.

El Comité de Desarrollo y Comercio tenía la misma función que le dió origen, que era la de ayudar a la expansión de los países en desarrollo.

En 1980 le fueron asignados dos Subcomités encargados de analizar las medidas proteccionistas de los países industrializados en contra de las exportaciones de los países en desarrollo.

El grupo de los Comités Permanentes se complementó con los siguientes órganos:

- ⇒ Comité sobre Restricciones de exportaciones en la Balanza de Pagos.
- ⇒ Comité de Presupuestos y Finanzas.
- ⇒ Comité de Salvaguardas.
- ⇒ Comité de Países Participantes para Administrar el Protocolo de Negociaciones entre Países en Desarrollo.
- ⇒ Comité de Textiles: contaba con un Organó de Vigilancia, un Subcomité y un Subgrupo técnico.

Todos los elementos que integraban el grupo de los Comités Permanentes podían trabajar en forma paralela a las reuniones de las Partes Contratantes o a las del Consejo de Representantes, también podían trabajar en los periodos que existían entre las sesiones.

Las conclusiones de las deliberaciones sostenidas por estos Comités (con excepción del Comité de Comercio y Desarrollo) eran enviadas al Consejo de Representantes para que posteriormente se sometieran a juicio de las Partes Contratantes. Aunque no existía un límite con respecto al número de miembros que integraban cada Comité, generalmente era de 15 a 25.

Grupos.

Estos Grupos fueron creados para darle una mayor agilidad a las funciones del GATT, debido a que se les asignaban los trabajos que no podían ser tratados en forma amplia durante las Sesiones de las Partes Contratantes.

La estructura administrativa del GATT contemplaba cuatro tipos de grupos:

- a) Consultivos
- b) De Consulta
- c) De Trabajo
- d) De Expertos (Paneles)

Los Grupos tenían varias ventajas: su composición reducida, tiempos suficientes para ver las cuestiones en forma detallada y profunda, oportunidad para que los Miembros discutieran ampliamente los asuntos y buscaran soluciones, sin que ello implicara un compromiso formal en sus posiciones.

Grupos Consultivos.

Tenían la característica de ser permanentes ya que los asuntos que estaban a su cargo eran de suma importancia para las sesiones que efectuaban las Partes Contratantes.

Grupo Consultivo de los 18.

Este grupo fue creado en 1975, con carácter provisional. Su función era la de vigilar la evolución del comercio internacional y su relación con los lineamientos que marcaba el Acuerdo General. Tuvo a su cargo la coordinación entre el GATT y el Fondo Monetario Internacional en lo referente a los procesos de ajuste internacional, además de evitar los disturbios que podían amenazar al sistema de comercio mundial. Este Grupo estaba formado por representantes de alto nivel encargados de elaborar la política comercial de sus respectivos países. A principios de 1986 el número de sus miembros se incremento de 18 a 22 a efecto de lograr un mejor entendimiento de los problemas comunes que tienen los representantes de grupo.

Grupo consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional.

Se estableció en 1964 con el objetivo de ayudar a los países en desarrollo a fomentar su comercio a través de la exportación. Tenía la función de asesorar y supervisar cada año los trabajos del Centro de Comercio Internacional. Este órgano también proporcionaba información y asesoramiento sobre los mercados de exportación, técnicas de comercialización y producción, además que capacitaba al personal. Desde 1968 se encontró bajo la administración de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Grupo Internacional Consultivo de la Carne.

Se encargaba de celebrar consultas entre los gobiernos para discutir la situación relacionada al mercado de la carne. Entre sus funciones se encontraba la de elaborar estudios e informes sobre la oferta y la demanda del mercado internacional bovino y de la carne. Este Grupo no funcionó como un foro de negociación ni arreglo entre las disputas bilaterales.

Grupos de Consulta.

Se encargaba de examinar las peticiones elaboradas por los Países Miembros del Acuerdo sobre determinados asuntos que afectaban sus intereses comerciales. Este proceso se efectuaba después de que los Países Miembros en conflicto no pudieran obtener ninguna solución satisfactoria sobre dichos asuntos mediante la celebración de reuniones bilaterales.

Grupos de Trabajo.

Estos Grupos eran de carácter temporal debido a que eran creados cuando había algún problema que no se encontraba bajo la jurisdicción de ninguno de los Comités Permanentes. Tenían la función de examinar los aspectos jurídicos y económicos de alguna controversia. Se caracterizaban por que debían entregar una serie de conclusiones en base únicamente a los elementos que les presentaran. Su función se limitaba solo a dar recomendaciones sobre los temas asignados.

Estos grupos se integraban de acuerdo a los intereses comerciales de las Partes Contratantes implicadas en el asunto. El número de Miembros de cada Grupo de Trabajo variaba entre 10 y 20.

Grupos de Expertos.

Se crearon con el fin de lograr la conciliación de las disputas comerciales existentes entre la Partes Contratantes. Estos grupos se formaban con expertos sobre los temas en conflicto. Dichas personas pertenecían a los Países Miembros, pero en casos excepcionales, los grupos se podían formar con expertos ajenos al GATT.

Las ventajas de este tipo de grupos era que en ellos podían participar personas que demostraran su experiencia y conocimientos sobre los conflictos, sin tomar en cuenta el tamaño y participación de su país en el comercio mundial. Generalmente estaban compuestos de 5 miembros.

Comité de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Se creó en 1973 y surgió como consecuencia de la discusión de algunos países de efectuar negociaciones multilaterales de gran alcance, con el fin de lograr una mayor liberación del comercio mundial. Por tal motivo, podían participar en el Comité, los países que así lo desearan sin importar si eran o no miembros del GATT, con la única condición de notificar al Director General.

Las funciones de este Comité eran:

- ⇒ Elaborar y poner en marcha los planes de negociación comercial incluyendo procedimientos especiales para las negociaciones entre los países desarrollados y en vías de desarrollo.
- ⇒ Vigilar el curso de las negociaciones.

Secretaría.

La Secretaría del GATT tiene sus antecesores en la Comisión Internacional de la Organización de Comercio Internacional. Por una disposición de la Carta de la Habana, se estableció que dicha Comisión tenía las siguientes funciones:

- a) Llevar a cabo los preparativos necesarios para la creación de la Organización Internacional de Comercio.
- b) Coordinar el trabajo de las Partes Contratantes del Acuerdo General de esa época.

En la novena sesión de las Partes Contratantes que se llevo a cabo de 1954 a 1955, se decidió la creación de un Secretariado Permanente con sede en Ginebra, Suiza.

La Secretaría del GATT, como cámara de compensación para la labor de las Partes Contratantes, estaba en buena posición para desempeñar un papel activo en las decisiones de la política comercial internacional. Al frente de este órgano se encontraba el Secretario Ejecutivo, cuya principal función era la de actuar como mediador en las disputas comerciales que surgían entre las Partes Contratantes, con el fin de llegar a una solución.

Por otra parte, en los casos en que algún conflicto comercial estuviera impidiendo el desarrollo de las sesiones de las Partes Contratantes, el Secretario debería de ser capaz de reunir a los países involucrados a fin de negociar una solución aceptable.

Así mismo, efectuaba regularmente visitas a las capitales de los países miembros del Acuerdo, para entrevistarse con sus dirigentes y ministros de economía. Por ello el Secretario Ejecutivo debería poseer una considerable habilidad diplomática que le permitiera tratar esos asuntos.

El Secretario Ejecutivo del GATT recibió el título de Director General, en virtud de la resolución de las Partes Contratantes de 23 de Marzo de 1965. El último Director General del GATT fue el Sr. Peter Sutherland del Reino Unido.

1.6 ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO.

A pesar de que el Acuerdo General es un documento largo y complicado, está basado comparativamente en unos cuantos principios y fines fundamentales:

1) “El Comercio sin Discriminación. El primer principio, que abarca la cláusula mas famosa “la Nación Más Favorecida”, es que el comercio debe ser dirigido sobre una base anti-discriminatoria. Todas las partes contractuales deberán otorgar, entre ellas, un trato tan favorable como el que dan a cualquier país en la aplicación y la administración de obligaciones y cobros sobre las importaciones y exportaciones. Así es que ningún país puede darle ventajas comerciales especiales a ningún otro país o discriminarlo: todos están bajo una base igualitaria y todos comparten los beneficios de cualquier movimiento con una tendencia a barreras comerciales a nivel más bajo. Las excepciones a esta regla básica están permitidas únicamente en ciertas circunstancias especiales.” (12)

2) La protección a través de los Aranceles. Un segundo principio básico es aquel en donde la protección es otorgada a la industria doméstica, ésta debe ser extendida esencialmente a través del arancel aduanero, y no a través de otras medidas comerciales. Entre otras cosas, el fin de este reglamento es que quede bien clara la extensión de la protección.

3) Una base estable para el Comercio. Una base comercial estable y predecible se obtiene por la unión de los niveles de aranceles negociados entre las Partes Contratantes. Se prepara una lista de estos artículos, por cada país, en inventarios de aranceles que forman una parte integral del Acuerdo General. Aunque se aplica una medida para la renegociación de aranceles unidos, el retroceder a aranceles elevados es desalentado por los requerimientos que puedan ser compensados por cualquier aumento; consecuentemente, rara vez se utiliza esta medida.

4) Consulta, Conciliación y Establecimiento de Diferencias. La consulta, la conciliación y el establecimiento de diferencias son fundamentales para el trabajo del GATT. Los países, grandes y chicos por igual, pueden acudir al GATT para conseguir un arreglo justo de los casos en los cuales ellos sienten que sus derechos, bajo el Acuerdo General, han sido detenidos o comprometidos por otros miembros. La mayoría de estas diferencias son solventadas directamente entre los países interesados.

En años recientes, los Estados miembros han hecho un uso incrementado de las listas de expertos independientes, establecidos por el Consejo del GATT o por los Comités que pasan por alto los Acuerdos de Medidas No Arancelarias de la Ronda de Tokio para examinar dichas incursiones e informar sus conclusiones al Consejo o al Comité correspondiente. Los miembros de la Lista Oficial del GATT son escogidos, por su capacidad personal, de países que no tienen un interés directo en las discusiones que son investigadas. La experiencia ha demostrado que este procedimiento muy a menudo establece resultados muy satisfactorios.

5) La "Renuncia" y Posible Acción de Emergencia. Existen procedimientos de "renuncia" por medio de los cuales un país puede, cuando las circunstancias comerciales y económicas así lo requieren, buscar una derogación de obligaciones particulares del GATT. También hay medidas para una acción de emergencia en ciertas circunstancias definidas.

6) "Restricciones Cuantitativas sobre Importaciones. La prohibición general de restricciones cuantitativas es una medida básica del GATT, que fue establecida en una época cuando estaban esparcidas y eran probablemente el único obstáculo y el más grande para el comercio internacional. Las restricciones cuantitativas están ahora menos diseminadas; sin embargo, existen todavía algunas que afectan particularmente al comercio en productos agrícolas, textiles, acero y otros ciertos productos, muchos de los cuales son de interés de exportación de los países en desarrollo. La excepción principal del reglamento general del GATT contra restricciones cuantitativas permite su uso en las dificultades del balance de pagos (Artículo XII)." (13)

Aún así, las restricciones no deben ser aplicadas mas allá de lo necesario para proteger el balance de pagos y deben ser muy reducidas progresivamente y eliminadas tan pronto que ya no sean requeridas. Esta excepción esta ampliada para los países en desarrollo, por el reconocimiento (en el artículo XVIII del GATT) de que ellos podrían necesitar restricciones cuantitativas para prevenir una fuga excesiva sobre sus reservas de intercambio exterior ocasionada por la demanda de importaciones generadas por el desarrollo, o porque están estableciendo o extendiendo su producción doméstica.

En años recientes, los países con dificultades en su balanza de pagos, frecuentemente han utilizado recargos de importación o depósitos como un sustituto para las restricciones cuantitativas, como fue reconocido en el Acuerdo de la "Estructura" de la Ronda de Tokio.

Las consultas regulares son llevadas a cabo en el GATT con los países que introducen, mantienen o intensifican las restricciones de importación por razones de su balanza de pagos. Estas consultas, que pueden llevar a recomendaciones hechas por el Consejo del GATT, permiten un intercambio de puntos de vista sobre todos los problemas económicos internos y externos que enfrentan estos países incluyendo el impacto de sus restricciones sobre el interés de su exportación de otros estados miembros, así como la disponibilidad de medidas de políticas económicas alternadas. Si un país en desarrollo así lo requiere, se puede dar atención particular durante las consultas al ambiente comercial externo y podrían tomarse medidas por las otras partes contratantes para ayudar a la expansión de las exportaciones del país consultante. El GATT cuenta con el apoyo del Fondo Monetario Internacional para la información sobre intercambio exterior, reservas monetarias y balanza de pagos.

7) "Arreglos Comerciales Regionales. Los arreglos comerciales regionales, en donde un grupo de países acuerdan abolir o reducir las barreras contra las exportaciones que existen entre ellos, han sido establecidos en muchas partes del mundo. El Acuerdo General reconoce, en el Artículo XXIV, el valor de una integración mas estrecha de las economías nacionales a través del libre comercio.

Por lo tanto, permite dichas agrupaciones como una excepción a la regla general del tratamiento de “la Nación Más Favorecida”, siempre y cuando se respeten ciertos criterios estrictos. El fin de los Reglamentos es asegurar que los arreglos faciliten el comercio entre los países interesados, sin levantar barreras para comerciar con el mundo exterior.” (14)

Los Grupos de Comercio Regional bajo el Artículo XXIV pueden tomar la forma de una unión de aduanas o un campo de libre comercio. En ambos casos, los derechos y otras barreras impuestas a substancialmente todo el comercio entre los países del grupo son solicitadas para ser retiradas.

En un campo de libre comercio, cada miembro conserva su política comercial individual hacia los no miembros, incluyendo su arancel. En cualquier caso, se requiere que los impuestos u otros reglamentos que afecten al comercio de los miembros del grupo con los no miembros no sean más restrictivos que aquellos que fueron aplicados antes de que el grupo se formara. Los resultados de la Ronda de Tokio incluyen una medida permitiendo a los países en desarrollo establecer preferencias regionales o globales de arreglos comerciales cubriendo la eliminación mutua o la reducción de aranceles y de acuerdo con criterios o a las tradiciones que pueden ser prescritas de medidas no arancelarias en productos importados entre ellos, no obstante las medidas de “la Nación Más Favorecida” del Artículo I del Acuerdo General.

1.7 UN FORO DE NEGOCIACIONES SOBRE COMERCIO.

Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se han realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales, o “rondas”, bajo los auspicios del GATT : la Ronda Uruguay fue la última y la de mayor envergadura.

Aunque a veces se prolongan demasiado, las rondas ofrecen un enfoque global de las negociaciones comerciales que presenta una serie de ventajas con respecto a las negociaciones cuestión por cuestión.

En primer lugar, una ronda de negociaciones comerciales permite a los participantes perseguir y lograr ventajas en una amplia gama de cuestiones. En segundo lugar, concesiones que son necesarias pero que de otro modo resultarían difíciles de responder en el plano político nacional pueden otorgarse con mayor facilidad cuando forman parte de un conjunto de resultados que incluye también ventajas política y económicamente atractivas. En tercer lugar, los países en desarrollo y otros participantes menos poderosos tienen más posibilidades de influir en el sistema en el contexto de una ronda de negociaciones que en una situación de predominio de las relaciones bilaterales entre los principales países comerciantes. Por último, la reforma general de sectores políticamente sensibles del comercio mundial es más viable si forma parte de un conjunto global de resultados.

La mayor parte de las primeras rondas de negociaciones comerciales del GATT se consagraron a continuar el proceso de reducción de los aranceles. No obstante, entre los resultados de la Ronda Kennedy a mediados del decenio de 1960 figuraba un nuevo Acuerdo Antidumping del GATT. La Ronda Tokio, celebrada durante el decenio de 1970, constituyó un intento más ambicioso de ampliar y mejorar el sistema. Las rondas de negociaciones auspiciadas por el GATT fueron :

1. (Ginebra, Suiza) 1947
2. (Annecy, Francia) 1949
3. (Torquay, Inglaterra) 1951
4. (Ginebra, Suiza) 1956
5. (Ginebra, Suiza) La Ronda Dillon 1960-61
6. (Ginebra, Suiza) La Ronda Kennedy 1964-67
7. (Ginebra, Suiza) La Ronda Tokio, así llamada porque las negociaciones fueron lanzadas en una junta en la capital japonesa en septiembre de 1973. 1973-79
8. Ronda Uruguay 1986-1994

1.7.1 LA RONDA DE TOKIO DE NEGOCIACIONES MULTILATERALES DE COMERCIO Y EL ENTENDIMIENTO DE 1979.

“La Ronda Tokio, que tuvo lugar entre 1973 y 1979 y en la que participaron 102 países, prosiguió con los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles. Entre sus resultados figuró una reducción media de un tercio de los derechos de aduana de los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos manufacturados descendió al 4.7 por ciento, frente al 40 por ciento aproximadamente en el momento de la creación del GATT. Las reducciones arancelarias, escalonadas durante un periodo de ocho años, conllevaban un elemento de armonización, ya que la reducción de los aranceles más elevados fue proporcionalmente mayor que la de los más bajos”. (15)

La Ronda Tokio no logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios ni tampoco pudo poner en pie un nuevo acuerdo sobre “Salvaguardias” (medidas de urgencia contra las importaciones). En cambio, de las negociaciones surgieron una serie de Acuerdos Sobre Obstáculos No Arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos. En la mayoría de los casos sólo un número relativamente reducido de miembros del GATT, principalmente países industrializados, se adhirieron a esos Acuerdos, a los que, como consecuencia, se aludía a menudo con el nombre de “Códigos”.

Esos Acuerdos fueron los siguientes :

1. Subvenciones y Medidas Compensatorias - Interpretación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General.
2. Obstáculos Técnicos al Comercio - llamado a veces Código de Normas.
3. Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.
4. Compras al Sector Público.
5. Valoración en Aduana - Interpretación del Artículo VII.
6. Antidumping - Interpretación del Artículo VI y sustitución del Código Antidumping negociado en la Ronda Kennedy.
7. Acuerdo de la Carne de Bovino.
8. Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.
9. Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.

A pesar de que los objetivos de la Ronda de Tokio fueron en cierto modo modestos con respecto a la resolución de disputas, las Partes Contratantes vieron la posibilidad de codificar la práctica existente e incorporarle algunas mejoras. En particular, las Partes Contratantes adoptaron el "Entendimiento relativo a las Notificaciones" (Understanding regarding Notification), "Las Consultas" (Consultation), "Solución de Diferencias y Vigilancia" (Entendimiento de 1979), el cual contenía como anexo un Convenio (el Convenio Descriptivo del 28 de Noviembre de 1979) relativo a la costumbre y práctica del GATT en el campo de solución de disputas (Art. XXII) (16)

Con este Entendimiento las Partes Contratantes simplemente situaron por escrito la costumbre existente en materia de solución de controversias en el GATT y diversos compromisos para fortalecer el sistema.

Cabe señalar que existían otros instrumentos que también ofrecían la estructura legal fundamental del sistema de solución de diferencias y que eran: la Declaración Ministerial del 28 de Noviembre de 1982, y las decisiones sobre procedimientos de fechas del 10 de Noviembre de 1958, del 5 de Abril de 1966, del 30 de Noviembre de 1984 y del 12 de Abril de 1989. (17)

El Entendimiento de 1979 establece por lo menos 8 puntos a seguir, desde el surgimiento de una demanda y la acción final y que son los siguientes:

1. Consultas entre las Partes en disputa.
2. El uso de Buenos Oficios de otras Partes o Funcionarios del GATT.
3. Requisito de establecer un Grupo de Trabajo o Panel, en el cual las Partes Contratantes emiten una decisión conforme a los criterios en la práctica existente.
4. Formación del Panel por parte del Director General del GATT, sujeto al acuerdo entre las Partes y a la aprobación de las Partes disputantes.
5. Celebración de audiencia o audiencias en las cuales las Partes interesadas presenten su punto de vista.
6. Celebración de consultas entre los miembros del Panel y las Partes en disputa con alguna recomendación de las Partes Contratantes para aceptar mutuamente una solución.
7. Preparación de un reporte elaborado por el Panel y la revisión de este por parte de los Estados interesados.
8. El reporte se somete a consideración de las Partes Contratantes.

Los términos del "Entendimiento de 1979" y el Convenio Descriptivo de 1979, reflejan la vulnerabilidad del GATT en cuanto a la resolución de disputas, ya que aunque ambos proponen un límite de tiempo para que se de dicho proceso, en la practica, esta disposición no se lleva a cabo.

Por otro lado, los resultados son de tipo precario más que obligatorios, pues no existe una sanción para el incumplimiento de la norma.

1.7.2 RÉGIMEN DEL GATT DE 1947.

“Con el propósito de resolver con rapidez y efectividad los conflictos que pudiesen suscitarse entre las Partes Contratantes del GATT, en el marco del mismo se establece un Sistema de Solución de Controversias, al cual pueden recurrir para buscar un arreglo aceptable, satisfactorio o justo, cuando se considera que se han anulado, menoscabado o puesto en peligro los derechos y ventajas reconocidos. Tal sistema permite la preservación de los derechos y obligaciones consagrados, la aclaración e interpretación de los dispositivos jurídicos instituidos y el fortalecimiento de la seguridad y precisabilidad del sistema multilateral del comercio” (18)

a) El Procedimiento de Consultas. Este Procedimiento se encuentra estipulado en los párrafos 1 y 2 del Artículo XXII y primer párrafo del Artículo XXIII del GATT. Las partes deberán tratar de llegar a una solución satisfactoria del asunto aplicando primero el sistema de consultas, y que se encuentra establecido de la siguiente manera:

“Cada Parte Contratante examinará con comprensión las representaciones que puede formularle cualquier otra Parte Contratante, y deberá presentarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando estas se refieren a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo” (19)

En este párrafo se establece el método de las consultas entre las Partes en conflicto. El inicio de este procedimiento se da cuando la Parte solicitante notifica al Consejo, en forma escrita y expresando las razones de sus fundamentos. Los resultados se notificarán al Director General, quien facilitará a las Partes la ayuda necesaria con motivo de la consulta. Se responderá a una solicitud de consulta en un plazo de diez días contados a partir de la fecha de recibida la solicitud, y en no más de treinta días deberá entablarse la consulta.

Si transcurridos los treinta días, las consultas no se entablan, o si realizadas las consultas en los plazos fijados no se alcanza solución, la Parte reclamante podrá solicitar la creación de Grupos Especiales o Grupos de Trabajo.

En caso de productos perecederos en ruta, se abrirán consultas en un plazo no más de diez días y si en treinta días no se llega a una solución la parte reclamante podrá pedir la constitución de un Grupo de Trabajo Especial.

Finalmente, toda Parte con interés substancial en la consulta podrá solicitar participación en la misma a las Partes en conflicto y si estas no lo aceptan, la Parte con interés sustancial elevará su petición a las Partes Contratantes, que deberán decidir al respecto. Lo anterior se encuentra establecido de la siguiente manera en el Artículo XXII párrafo 2:

“2. Las Partes Contratantes podrán, a petición de una Parte Contratante, entablar consultas con una o más Partes Contratantes sobre una cuestión para la que no se haya encontrado solución satisfactoria por medio de las consultas previstas en el párrafo 1”.

En esta segunda parte, si no se ha encontrado una solución mutuamente satisfactoria, entonces las Partes Contratantes, es decir, los demás miembros del GATT, podrán celebrar consultas con las Partes en conflicto para llegar a una solución. Las Partes Contratantes formarán recomendaciones sobre el asunto, y en esta labor iniciarán investigaciones y podrán consultar a las Partes Contratantes y contarán con la asistencia de un Grupo Especial (Panel) o de Trabajo.

Una vez recibidos los informes de los Grupos Especiales (Paneles) o de Trabajo, las Partes Contratantes podrán decidir, teniendo presente los mismos, en un plazo razonable. Si se trata de un caso que involucre a una Parte poco desarrollada, las disposiciones se adoptarán en una reunión convocada con carácter extraordinario, teniéndose en cuenta el alcance de la medida objeto de la queja y sus repercusiones en las economías de las Partes poco desarrolladas.

En un plazo de no más de 90 días deberá la Parte en defecto tomar las acciones correspondientes; en caso contrario, las Partes Contratantes autorizarán de acuerdo a las circunstancias, la suspensión de concesiones y ventajas o el incumplimiento de obligaciones resultantes del Acuerdo.

Cuando no se alcanza una solución a este nivel de las Consultas, las Partes Contratantes encaminarán sus esfuerzos hacia la supresión de las medidas que motivan la queja o una compensación provisional a la Parte perjudicada cuando sea imposible eliminarlas.

b) Buenos Oficios, Mediación y Conciliación. Los Buenos Oficios, la Mediación y la Conciliación se inician o se le pone término en cualquier momento. Las Partes Contratantes recurrirán a estos mecanismos en forma voluntaria. Generalmente, cuando la Parte Contratante es poco desarrollada, puede solicitar los Buenos Oficios del Director General, quien también puede ofrecer la Mediación y Conciliación. (20) Asimismo, las Partes Contratantes pueden solicitar los Buenos Oficios de una Organización Internacional, entidad o persona que consideren adecuada.

c) Grupo Especial (Panel). Una vez agotados estos mecanismos las Partes reclamantes podrán solicitar al Consejo el establecimiento de un Grupo Especial o de Trabajo. Lo anterior se debe hacer con prontitud y no debe tomar mas de treinta días desde la solicitud. Cuando el Consejo decide formalmente que un Panel debe ser nombrado, da aviso al Director General, quien después de asegurarse del consentimiento de las Partes en la controversia, les propondrá la composición de un Panel.

No obstante, si las Partes en la diferencia lo acuerdan, los Buenos Oficios, la Mediación y la Conciliación seguirán operando mientras funcionen los Grupos Especiales o de Trabajo.

Como el Consejo del GATT toma sus decisiones por consenso, la Parte acusada puede bloquear la creación del Panel votando en contra de dicha decisión. Sin embargo, en la práctica, esto solamente se utiliza si la Parte acusada presenta un argumento lógico y bien fundamentado.

Estos mecanismos permiten facilitar la solución de los litigios relacionados con cuestiones claramente definidas por las Partes, esta sujeto al mutuo acuerdo de las mismas que convendrán el procedimiento a seguir, el cual generalmente se refiere a examinar el asunto y determinar los hechos necesarios para poder emitir el laudo que será acatado por las Partes que previamente se comprometen a ello. Las terceras partes interesadas podrán participar en este proceso.

Los Grupos Especiales establecen sus propios procedimientos de trabajo y siguen la práctica de celebrar dos o tres reuniones formales con las Partes interesadas y con cualquier otra Parte que encierre interés sustancial, siempre y cuando así lo haya expresado ante el Consejo.

Los Grupos Especiales deben basar su análisis en las disposiciones que establece el Acuerdo General y estos serán formados por las Partes Contratantes de acuerdo con los siguientes lineamientos:

Estarán integrados como ya mencionamos, por funcionarios públicos o privados, competentes en la esfera de las relaciones comerciales, el desarrollo económico y otras áreas abarcadas por el GATT. Para ello, las Partes Contratantes se comprometen, como regla general, a permitir que sus representantes formen parte de los Grupos Especiales. Se excluye a los nacionales de los países cuyos gobiernos sean parte en la diferencia. Esto también se aplica a los nacionales de gobiernos que forman una unión aduanera, un mercado común, o una zona de libre comercio.

Si la Parte reclamante así lo pide, la decisión de establecer un Grupo Especial se adoptará a más tardar en la siguiente reunión del Congreso a aquella en la cual la petición haya figurado por primera vez en el orden del día del Consejo, a menos que se decida lo contrario. Cuando se decide la formación de un Grupo Especial, se debe formular por escrito si se han celebrado consultas y exponer los fundamentos para presentar el problema con claridad, de tal forma que se justifique la formación de dicho Grupo. El Grupo de Trabajo se deberá constituir dentro de los treinta días siguientes a la decisión de las Partes Contratantes.

Se establece que cuando exista pluralidad de Partes reclamantes, se formará un Grupo Especial único, el cual examinará la posición de todas ellas y presentará sus conclusiones al Consejo, de tal forma que no resulten menoscabados los derechos de ninguna de las Partes reclamantes. Si una de las Partes lo solicita, el Grupo Especial presentará informes separados. En caso de que se formen varios Grupos Especiales, en la medida de lo posible se buscará que actúen las mismas personas y se armonizará el calendario; y el Grupo Especial tendrá como función ayudar a las Partes Contratantes a dar una solución, sin embargo, en el transcurso de su trabajo se deberá consultar a las Partes en conflicto y darles la oportunidad de llegar a un arreglo mutuamente satisfactorio. (21)

El informe contendrá recomendaciones y contrataciones y será entregado a las Partes en conflicto primeramente y después a las Partes Contratantes. Se hará un examen de dicho informe, el cual tardará no más de seis meses para que pueda lo antes posible el Grupo Especial concluir su informe en los plazos anteriormente citados, lo informará por escrito al Consejo estableciendo las razones de la demora y una estimación del plazo de entrega. Tal plazo no excederá de nueve meses, contados a partir del establecimiento del Grupo Especial hasta la presentación del informe a las Partes Contratantes. Los informes los adoptará el Consejo por consenso en un plazo de tres meses y antes de diez días de la reunión podrán ser objetados por las Partes interesadas.

Las Partes tienen la indicación de consultar al inicio, aún si el Panel ya se formó, este debe de consultar con las Partes sobre una mutua y satisfactoria resolución. De tal manera que el Panel actúa primero como mediador y después como juez. Posterior a la emisión de su reporte, el Panel debe discutir la cuestión una vez más con las partes. No existe instrucción especial con respecto al límite de tiempo para las consultas o para el criterio que se deberá tomar sobre la decisión en el caso de haber llegado a un estancamiento.

En el informe rendido , el cual tiende a buscar un consenso, se exponen las opiniones de todos los miembros, lo que ocasiona que durante su redacción se llegue a ciertas negociaciones y transacciones.

Una vez hecho el informe, el Consejo lo adopta por consenso y se constituye como opinión consultiva, del cual la Partes Contratantes, pueden adoptar una recomendación definitiva. (22) Lo anterior, se constituye como una de las principales causas que permiten que las resoluciones finales emitidas por el Grupo Especial sean ineficaces, ya que el hecho de que dentro de la votación que se realiza en el Consejo para adoptar las recomendaciones, se encuentre la Parte demandada, quien generalmente votará en contra de dicha recomendación y no se logrará un consenso en tales votaciones.

d) Solución de Diferencias en Códigos o Acuerdos Especiales. Actualmente existen 2 diferentes tipos de procedimientos con respecto a la resolución de disputas. Uno se refiere a las demandas surgidas dentro del Acuerdo General y las otras se refieren a las disputas surgidas dentro de los códigos establecidos por el GATT. Cada uno de los códigos de la Ronda de Tokio, (23) tiene una estructura separada para la resolución de disputas al igual que otros acuerdos. Las mejoras solo se han dado en las quejas que se vinculan con el Artículo XXIII. Asimismo, la falta de consistencia en los procedimientos ha creado fricciones comerciales, tales como limitar la existencia de un acuerdo mutuo para establecer un Panel.

Los signatarios de alguno de estos Códigos han cumplido obligaciones que rebasan a aquellos en el Acuerdo General. Esta ha fragmentado el proceso de resolución de disputas en ambos casos, cuando una Parte en disputa no es signatario del Código y la otra si lo es, o cuando ambas Partes son miembros signatarios.

En la Ronda de Uruguay, se establecen nuevas disciplinas, en áreas como agricultura, textiles, propiedad intelectual, medidas de inversión relacionadas con el comercio y servicios; junto con estas nuevas disciplinas se establece un mecanismo integrado de solución de diferencias, al cual se acudirán en caso de existir problemas bilaterales en cualquiera de los 29 nuevos Acuerdos Comerciales Multilaterales de la Ronda de Uruguay.

1.7.3 ARANCELES.

Las reducciones de los aranceles acordadas en la Ronda de Tokio comenzaron el 1 de Enero de 1980, y están continuando con cortes anuales iguales, la reducción total se hizo efectiva a partir del 1 de Enero de 1987. Durante 1984, los países desarrollados dieron a conocer su intención de acelerar algunas o todas las reducciones restantes. El valor total del comercio afectado por las reducciones de aranceles de "la Nación Más Favorecida" de la Ronda de Tokio y por la unión de precios de aranceles existentes, suma a más de US\$300 billones, importaciones medidas en 1981. Como resultado de estos cortes, el arancel promedio sobre productos manufacturados en los nueve principales mercados industriales del mundo, va a delinear de 7.0 a 4.7 por ciento representando una reducción del 32.85% de la colección de aduanas, un corte comparable a aquel logrado en la Ronda de Kennedy (1964-67). Desde que la fórmula de cortes de aranceles adoptada por la mayoría de los países industrializados resultó en reducciones mas grandes generalmente hechas en los impuestos más altos, los impuestos de aduana de diferentes países se aproximarán o se armonizarán. Los países en desarrollo hicieron compromisos de corte de aranceles, en la forma de uniones o reducciones de aranceles sobre US\$3.9 billones de sus importaciones en 1977.

1.7.4 MEDIDAS NO ARANCELARIAS.

“A medida de que la protección arancelaria a nivel general declinó en el periodo de la postguerra de la Segunda Guerra Mundial, el GATT aumentó su atención para reducir los efectos tergiversados del comercio mundial sobre medidas no arancelarias.

El núcleo de los resultados de la Ronda de Tokio consiste en los Acuerdos enlazados, o Códigos, cuyo fin es reducir y llevar, bajo una disciplina internacional mas efectiva, estas medidas no arancelarias.” (24) Todos los Acuerdos proveen consultas y discusiones establecidas; asimismo, también proveen un tratamiento especial y más favorable para los países en desarrollo. El acuerdo sobre:

1. Los Subsidios y Medidas Compensatorias. Comprometen a los gobiernos pactantes a estar seguros de que cualquier uso de subsidios por parte de los mismos no daña los intereses comerciales de otros pactantes, y que las medidas compensatorias no impiden injustificadamente el comercio internacional, estas medidas solo pueden ser aplicadas si se puede demostrar que las importaciones subsidiadas en cuestión son realmente responsables de causar un daño material, o que dicho daño sea una amenaza para la industria doméstica que ha acogido la queja.

2. Las Barreras Técnicas del Comercio. (También conocidas como los Códigos Standard), encomiendan a los pactantes a cerciorarse de que cuando los gobiernos u otros cuerpos adoptan normas, reglamentos técnicos ; por razones de seguridad, salud, consumo, protección ambiental u otros propósitos, no creen obstáculos innecesarios al comercio.

3. Los Procedimientos de Licencias de Importación. Reconocen que dichos procedimientos pueden tener usos aceptables, pero que también su uso inapropiado puede ser un impedimento para el comercio internacional. La finalidad es asegurarse que ellos no actúen como una restricción sobre las importaciones. Convirtiéndose en Grupos del Acuerdo, los gobiernos se comprometen a realizar procedimientos de licencias de importación simples y administrarlas de una manera neutral y justa.

4. **Compras del Gobierno.** Su fin es asegurar una competencia internacional mayor en las ofertas para los contratos de compras del gobierno. Contiene las reglas detalladas sobre la manera de como las personas deben ser invitadas y premiadas para hacer los contratos de compra del gobierno. Esta diseñada para hacer las leyes, reglamentos, procedimientos y las prácticas relativas a las Compras del Gobierno mas transparentes y cerciorase de que no protejan productos domésticos o de abastecimiento o que discriminen a los productos del exterior o a los de abastecimiento. Las medidas del Acuerdo aplican contratos individuales del gobierno y que valen más de (US\$160.000). En una lista anexa al Acuerdo se encuentran anotadas todas las agencias del gobierno de cada país signatario cuyas compras están respaldadas. Como se vislumbra en el Acuerdo, las negociaciones destinadas al mejoramiento y ampliación del sistema comenzaron en 1984. “ (25)

5. **La Valoración de Aduanas.** Establece un sistema justo, uniforme y neutral para la evaluación de productos, que es el propósito de las aduanas: un sistema que vaya de acuerdo con las realidades comerciales y que prohíba el uso de evaluaciones ficticias o arbitrarias. El Código proporciona un juego revisado de reglas de evaluación expandiendo y dando una precisión mayor a las medidas sobre la evaluación de aduanas ya existentes en el GATT. Los países en desarrollo pueden aplazar la aplicación del Código por un periodo de cinco años y se les otorgan poderes mayores para contrarrestar las posibles practicas desleales de valoración.

6. **El Código “Antidumping” revisado por el GATT.** Los productos “dumped” están ampliamente definidos como importaciones que son vendidas a precios por debajo de aquellos cobrados por el productor en su propio mercado doméstico. Los participantes de la Ronda de Tokio acordaron hacer una revisión del Código “Antidumping” anterior del GATT negociado por un grupo mayor de países industrializados durante la Ronda Kennedy (1964-1967). El nuevo Código interpreta las medidas del Artículo VI del GATT que establece las condiciones bajo las que los impuestos de “Antidumping” pueden imponerse como una defensa en contra de las importaciones “dumped”. El

Código revisado trae algunas de sus medidas en línea con las medidas correspondientes al Código sobre Medidas de Contrapeso y Subsidios.

1.7.5 ESTRUCTURA PARA LA CONDUCTA DEL COMERCIO MUNDIAL.

“La Ronda de Tokio presento una oportunidad para revisar y mejorar el trabajo de algunas de las medidas fundamentales del Acuerdo General. Cuatro decisiones importantes fueron adoptadas por los Estados miembros del GATT en su Sesión Anual en noviembre de 1979, y se realizaron inmediatamente. Se listan a continuación. La decisión sobre:

1) Un trato mas favorable y diferencial, reciprocidad y una participación más completa de los países en desarrollo, esto marcó un giro total en las relaciones de comercio internacional reconociendo un tratamiento preferencias arancelario y no - arancelario en favor de y entre los países en desarrollo como un rasgo legal permanente del sistema del comercio mundial. Esta “Cláusula Habilitadora” incluye una medida de una base legal permanente para la extensión de Sistemas de Preferencias Generalizados, por países desarrollados a países en desarrollo (previamente autorizados por una renuncia temporal de las medidas del Artículo I de la “Nación Más Favorecida”). También permite un tratamiento de comercio especial para los países menos desarrollados.

Los países desarrollados expresaron que no esperaban que los países en desarrollo, en el curso de las negociaciones comerciales, hicieran contribuciones que son inconsistentes con su desarrollo individual, necesidades comerciales y financieras. Los países en desarrollo reconocen que a medida que sus economías se fortalezcan, ellos esperan tener una participación más grande en la estructura de los derechos y obligaciones del GATT.

2) Las medidas de comercio, tomadas para propósitos de la balanza de pagos establecen principios y codifican prácticas y procedimientos acerca del uso de medidas del comercio por parte de los gobiernos, bajo los Artículos XII y XVIII, para salvaguardar su posición financiera del exterior y su balanza de pagos.

3) La acción de protección para los propósitos de desarrollo implica las facilidades acordadas para los países en desarrollo bajo el Artículo XVIII del Acuerdo General, otorgándoles una mayor flexibilidad en aplicar las medidas de comercio para satisfacer sus necesidades esenciales de desarrollo.

4) El entendimiento sobre notificación, consulta, arreglo de discusiones y vigilancia en el GATT, provee el mejoramiento para los mecanismos existentes relacionados con la notificación de medidas comerciales, consultas, arreglo de discusiones y la vigilancia de desarrollos en el sistema del comercio internacional." (26)

1.7.6 AGRICULTURA.

Los Acuerdos sobre Concesiones Arancelarias y No-arancelarias y todos los Acuerdos multilaterales alcanzados en la Ronda de Tokio, aplican al comercio mundial en productos agrícolas así como en productos industriales. Sin embargo, los países participantes también elaboraron Acuerdos multilaterales sobre Carne de Bovinos y sobre Productos Derivados de la Leche, que entraron en vigor el 1 de enero de 1980.

1) La Finalidad del Convenio en Relación a la Carne de Bovino es promover la expansión, liberalización y estabilización del comercio internacional de la carne y el ganado, así como mejorar la cooperación internacional en este sector. El Convenio Internacional de la Carne adentro del GATT revisa el funcionamiento del Convenio, evalúa el abastecimiento mundial y la situación de la demanda de la carne, y proporciona un foro para una consulta regular sobre todos los asuntos que afecten al comercio internacional de la carne de bovino, incluyendo compromisos bilaterales y plurilaterales sobre el comercio en este sector.

2) La Finalidad del Convenio Internacional sobre los Productos Derivados de la Leche es agrandar y liberar al comercio mundial en productos derivados de la leche para lograr una estabilidad mayor en este comercio; y por consiguiente, en los intereses de los exportadores y los importadores, para evitar demasías, faltantes y fluctuaciones indebidas

en los precios; asistir al avance económico y social de los países en desarrollo y mejorar la cooperación internacional en este sector. Mientras que el Convenio cubre todos los productos derivados de la leche, el Anexo incluye tres Protocolos estableciendo medidas específicas, incluyendo precios mínimos para el comercio internacional en algunas leches en polvo, grasas de la leche, incluyendo mantequilla, y ciertas clases de quesos. Dentro del GATT un Consejo Internacional sobre Productos Derivados de la Leche revisa el funcionamiento del Convenio y evalúa la situación de la leche en el mercado mundial y la perspectiva a futuro del mismo.

1.7.7 PRODUCTOS TROPICALES.

“La reducción, por parte de los países industrializados, de impuestos de importación y otras barreras comerciales de las exportaciones de productos tropicales de los países en desarrollo fue el resultado concreto de la Ronda de Tokio; la mayoría fueron implementados en 1976 y 1977. Las concesiones ofrecidas durante las etapas posteriores a las negociaciones se llevaron a cabo de 1980 en adelante. Las concesiones cubren tales productos como café, cocoa, té, especias y otra variedad de mercancías en crudo, en forma procesada y semi-procesada. Las consultas, con miras hacia una liberalización a futuro del comercio en esta área, se han realizado desde que la Reunión de Ministros del GATT se llevo a cabo en 1982” (27)

1.7.8 ACUERDO SOBRE EL COMERCIO DE LA AVIACIÓN CIVIL.

Para el 1o de Enero de 1980, varios participantes industrializados acordaron eliminar, durante la Ronda de Tokio, todos los impuestos aduanales y gastos similares de cualquier clase sobre la aviación civil, refacciones mecánicas de la aviación y el mantenimiento de la aviación civil. Estos, al no derogar impuestos, están legalmente “ligados” bajo el GATT y aún más de acuerdo con la regla de “la Nación Más Favorecida”, se aplican a todos los países miembros del GATT. El Acuerdo contiene un Anexo que lista todos los productos y que abarca desde aviones de pasajeros, helicópteros, planeadores y simuladores de vuelo en tierra, hasta calentadores de comida y máscaras de oxígeno.

En 1983 y 1984, los productos adicionales de la aviación civil fueron agregados a los artículos libres de impuesto anotados en el Anexo, que entró en vigor en 1985.

1.7.9 PROTECCIONISMO.

En algunas circunstancias cuidadosamente definidas, el Artículo XIX del Acuerdo General permite a un país miembro imponer sus restricciones de importación o suspender concesiones arancelarias sobre productos que son importados en grandes cantidades y bajo tales circunstancias que ocasionan o son una amenaza que daña seriamente a los productores domésticos competidores. La Declaración de Tokio requirió de "un examen de la adecuación del sistema de protección multilateral, en especial en la forma en que se aplica el Artículo XIX".

Este tema no fue resuelto durante la Ronda de Tokio, y un Comité fue establecido dentro del GATT para continuar con las negociaciones de protección. El trabajo de sobre protección continuo después de la Reunión de Ministros en 1982 e incluyó la consideración de la así llamada medida del "Área Gris" tomada fuera del GATT, frecuentemente en forma de Acuerdos Limitados "Voluntarios".

1.7.10 EL COMERCIO DE LOS TEXTILES.

"Desde 1974, el comercio mundial de los textiles y del vestuario ha sido controlado ampliamente por el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles (conocido como el Acuerdo de la Fibra Múltiple). Negociado bajo los auspicios del GATT, el Acuerdo surtió efecto el 1o de Enero de 1978 hasta el 31 de Diciembre de 1981, y luego por otro periodo de cuatro años y siete meses, de Enero de 1982 hasta el 31 de Julio de 1986; y por último, esta vigente hasta el 31 de Diciembre de 1990." (28)

El propósito del Convenio es reconciliar los intereses de los países exportadores e importadores en el campo sensible y difícil de los textiles permitiendo la expansión del comercio y al mismo tiempo evitando el rompimiento de los mercados.

Las medidas de protección del Convenio pueden ser exhortadas por los participantes si su mercado doméstico es destruido o amenazado de ser destruido como resultado de las importaciones; cualquiera de las restricciones impuestas debe permitir que las exportaciones de un país surtidor afectado se extiendan de una manera ordenada y equitativa. La mayoría de las medidas bajo este Convenio han tomado la forma de Acuerdos Bilaterales. La supervisión del Convenio en el cual ahora participan gran cantidad de países, se ha encomendado al Cuerpo de Vigilantes de Textiles, que consiste de un Presidente independiente y ocho Miembros escogidos para proporcionar una representación equilibrada de los países participantes del Acuerdo de la Fibra Múltiple.

1.7.11 EL GRUPO CONSULTIVO DE LOS 18.

Durante los últimos años, el Grupo Consultivo de los 18 ha representado un papel muy importante en el trabajo del GATT.

Fundado bajo una base provisional en 1975, y luego establecido como un cuerpo permanente del GATT en 1979, el "GC18" se compone de un grupo representante de oficiales de gobierno de alto nivel con responsabilidades en la formulación de las políticas comerciales de su país. El grupo se formó para ayudar a los miembros del GATT a llevar a cabo algunas de sus mayores responsabilidades de una manera más efectiva. Estas responsabilidades incluyen un seguimiento del comercio internacional y desarrollos de políticas comerciales e impedir o tratar con disturbios que podrían amenazar el sistema del comercio multilateral y el proceso de ajuste internacional, incluyendo la coordinación entre el GATT y el Fondo Monetario Internacional. El Grupo se reúne tres veces al año.

1.7.12 REUNIÓN DE MINISTROS DE 1982.

En noviembre de 1982, por primera vez en diez años, las Partes Contratantes del GATT se reunieron a nivel de Ministros. Así como acordaron una declaración política de apoyo para el sistema comercial del GATT y se comprometieron a resistir las presiones proteccionistas, los Ministros acordaron un nuevo programa de trabajo.

El programa incluyó un mayor esfuerzo para, lograr una liberalización más grande, mejorar las disciplinas en el campo del comercio de la agricultura, lograr una disminución en la protección para alcanzar una solución en las negociaciones sobre productos tropicales, lograr una revisión de restricciones cuantitativas y otra de medidas no arancelarias con miras a ser eliminadas o a hacer una enmienda cuando no se este en conformidad con el Acuerdo General; y una revisión de la adecuación y eficiencia de los Acuerdos de la Ronda de Tokio y un examen de las restricciones, incluyendo el Acuerdo de la Fibra Múltiple en el campo de los textiles y de las posibilidades para la liberalización.

“El programa prestó particular atención a los problemas de comercio de los países en desarrollo, estableciendo una revisión mayor por parte del Comité sobre Comercio y Desarrollo de la Operación de la Parte IV del Acuerdo General, que hace un llamado para el fortalecimiento del Programa de Cooperación Técnica del GATT y subrayando la necesidad de tomar una acción de política comercial en apoyo a los países menos desarrollados. Otros varios temas fueron cubiertos incluyendo aranceles, comercio en servicios y falsificaciones (29)”.

1.8 EL GATT Y LOS PAISES DE MENOR DESARROLLO.

Con el surgimiento del GATT, se observó que los primeros beneficios fueron acaparados por los países con mayor desarrollo, esto fue ocasionado porque al tener que compartir sus negociaciones los países en desarrollo y competir en igualdad de circunstancias, los beneficiados eran los mas adelantados, debido a esto fue necesario modificar el texto del GATT por lo que en 1955 fue modificado el Artículo XVIII que esta relacionado con la “Ayuda del Estado para Favorecer el Desarrollo Económico” con la intención de:

1. Permitir retiros o cambios en concesiones otorgadas por un país en desarrollo.
2. Permitir la adopción de medidas restrictivas sobre las importaciones con motivo de los problemas de balanza de pagos.
3. Adoptar medidas no compatibles con el GATT para facilitar la creación de una determinada rama de la industria” (30)

Por la complejidad y dificultad que todo esto representa no ha sido muy utilizado por los países en desarrollo.

En 1965 fueron negociados tres nuevos Artículos que fueron incluidos en el GATT, los Artículos XXXVI (Principios y Objetivos), XXXVII (Compromisos) y XXXVIII (Acción Colectiva) que constituyen la Parte IV del Acuerdo. Esta parte es muy explícita en lo que respecta al comercio y desarrollo de los países poco desarrollados.

En la Ronda de Tokio prevalecía la idea de favorecer a los países en desarrollo, por lo que en Noviembre de 1979 surge lo que se conoce como “Cláusula de Habilitación”, en la que se autorizan los siguientes puntos para países en desarrollo:

- ⇒ Concesiones arancelarias.
- ⇒ Acuerdos multilaterales.
- ⇒ Aceptación y reciprocidad de acuerdos entre partes en desarrollo, con el objeto de reducir o eliminar aranceles y medidas no arancelarias.
- ⇒ Concesiones especiales a países menos adelantados.

Esto permitió el dar mejores concesiones a países menos desarrollados, con la Cláusula de Habilitación es afirmado el hecho de que las negociaciones de los países en desarrollo con países desarrollados no tienen que ser equitativas en lo que toca a reciprocidad.

1.9 RESULTADOS DE LA RONDA DE URUGUAY

Dado que la solución de disputas se presenta como una parte integral de un sistema comercial multilateral que se desarrolle de manera prospera y que sea totalmente confiable. Uno de los objetivos principales de la Ronda de Uruguay era el de establecer un Proceso de Resolución de Disputas más efectivo, predicable y con un tiempo de trabajo adecuado basado en las reglas establecidas por un sistema multilateral.

Una modificación sustancial en el Proceso de Resolución de Disputas del GATT, significaba el fortalecimiento en la imagen del GATT como un foro multilateral para solucionar disputas comerciales, otorgándole así más legitimidad y limitando a las Partes Contratantes de actuar unilateralmente para resolver sus disputas alejándose completamente de las reglas establecidas.

Para poder consolidar estos objetivos, los avances realizados al Procedimiento de Resolución de Disputas, deben estar cabalmente aceptados por las Partes Contratantes, y así constituirse como el principal paso para lograr su efectividad. Algunos críticos plantean que el recurso de unilateralismo es resultado de un conjunto de reglas inadecuado que no permite consolidar los intereses de cada parte en conflicto.

La Ronda Uruguay en materia que nos ocupa en este trabajo expresa lo siguiente:

“Con el fin de asegurar la solución pronta de las diferencias en beneficio de todas las partes contratantes, las negociaciones, tendrán por finalidad mejorar y fortalecer las normas y procedimientos del proceso de solución de diferencias, reconociendo al mismo tiempo la contribución que prestarían normas y disciplinas del GATT más eficaces y exigibles.” (31).

Las semillas de la Ronda Uruguay se arrojaron en Noviembre de 1982 en una Reunión Ministerial de los miembros del GATT que se celebró en Ginebra, Suiza. Aunque los ministros se proponían iniciar una nueva e importante serie de negociaciones, la reunión se atascó en la cuestión de la agricultura y fue en general considerada como un fracaso. De hecho, el programa de trabajo convenido por los Ministros sirvió de base a lo que iba a convertirse en el programa de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

No obstante, hicieron falta otros cuatro años de estudio y clarificación de las distintas cuestiones y de concienzudo desarrollo de un consenso antes de que los Ministros se reunieran de nuevo, en Septiembre de 1986, en Punta del Este (Uruguay) para acordar la iniciación de la Ronda Uruguay.

En dicha reunión pudieron aceptar un programa de negociación que abarcaba prácticamente todas las cuestiones de política comercial pendientes, con inclusión de la extensión del sistema de comercio a varias esferas nuevas, principalmente el comercio de servicios y la propiedad industrial. Era el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociación comercial y los Ministros se dieron cuatro años para llevarlo a cabo.

En 1988 las negociaciones habían llegado a la etapa de realización de un “balance a mitad de periodo”, que adoptó la forma de una Reunión Ministerial que se celebró en Montreal, Canadá, y dio lugar a la elaboración del mandato de negociación para la segunda etapa de la Ronda.

Los Ministros convinieron en un conjunto de primeros resultados, entre los que figuraban algunas concesiones en materia de acceso a los mercados con respecto a los productos tropicales (encaminadas a ayudar a los países en desarrollo), así como un sistema de solución de diferencias modernizado y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, que preveía los primeros exámenes amplios, sistemáticos y regulares de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros del GATT.

En la Reunión Ministerial celebrada en Bruselas, Bélgica, en Diciembre de 1990, el desacuerdo en cuanto al carácter de los compromisos relativos a una futura reforma del comercio de productos agropecuarios dio lugar a la decisión de prorrogar la Ronda. En Diciembre de 1991 se presentó en Ginebra, Suiza, un amplio proyecto de texto del “Acta Final”, que contenía textos jurídicos que respondían a cada uno de los aspectos del mandato de Punta del Este, con excepción de los resultados en materia de acceso a los mercados.

Durante los dos años siguientes las negociaciones oscilaron continuamente entre la amenaza del fracaso y las predicciones de éxito inminente. En varias ocasiones se fijaron plazos que expiraron sin que se hubiera llegado a una solución.

Como principales puntos de conflicto, al comercio de productos agropecuarios se añadieron los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y la creación en proyecto de una nueva institución ; y las diferencias entre Estados Unidos y las Comunidades Europeas adquirieron capital importancia para llegar a una conclusión satisfactoria.

Hubo que llegar al 15 de Diciembre de 1993 para que quedaran finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios. El 15 de Abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 125 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, en una reunión celebrada en Marrakech, Marruecos.

1.10 PARTE IV DEL ACUERDO GENERAL.

En 1965, un nuevo capítulo (Parte IV) sobre comercio y desarrollo fue agregado al Acuerdo General, comprometiéndolo a los países desarrollados a coadyuvar a los países en desarrollo "como un asunto de esfuerzo consciente y lleno de propósitos". La Parte IV estableció un principio importante, elaborado subsecuentemente en los acuerdos de la "Estructura " de la Ronda de Tokio, de que los países desarrollados no esperarían a que los países en desarrollo, en el curso de las negociaciones comerciales, hicieran contribuciones en forma contradictoria a sus necesidades de desarrollo individual, financieras y comerciales.

Los países desarrollados también acordaron que, excepto cuando razones apremiantes lo hicieran posible, ellos se abstendrían de aumentar barreras a exportaciones de primera y otros productos de especial interés para los países en desarrollo, y darían alta prioridad a la reducción de las barreras existentes, incluyendo los impuestos fiscales. Procedimientos de consulta también fueron establecidos.

En ese entonces, un Comité tenía la obligación de hacer un seguimiento de todas las actividades del GATT, asegurándose de que se les daba atención prioritaria a todos los problemas de interés para los países en desarrollo. El papel del Comité fue fortalecido después de la Ronda de Tokio, por la creación de dos nuevos Subcomités: uno, para examinar cualquier medida nueva de protección realizada por los países desarrollados en contra de las importaciones de los países en desarrollo, y el otro para considerar los problemas comerciales de los países menos desarrollados.

La "Cláusula Habilitadora" de la Ronda de Tokio representa una mayor elaboración y extensión del los reglamentos del GATT en relación con los países en desarrollo.

1.11 COOPERACIÓN TÉCNICA.

Una División del Cooperación Técnica, dentro de la Secretaria del GATT, provee asistencia a los países en desarrollo en todos los campos de trabajo del GATT, incluyendo, en particular, una acción de seguimiento a la Ronda de Tokio y a la Reunión de Ministros de 1982. Dicha División conduce un programa de misiones y seminarios en los países en desarrollo.

1.12 NEGOCIACIONES DE COMERCIO ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO.

"En un esfuerzo realizado dentro del GATT y dirigido hacia un comercio que va en aumento entre las naciones en desarrollo, dieciocho de estos países son socios de un Acuerdo, que surtió efecto en 1973, que proporciona un intercambio de concesiones comerciales y arancelarias con mutuas ventajas. Este acuerdo conocido oficialmente como el Protocolo Relacionado a Negociaciones Comerciales entre los Países en Desarrollo esta abierto a todas las naciones den desarrollo, sean o no sean miembros del GATT" (32).

Se estima que los presentes participantes captan aproximadamente la mitad de todas las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo.

La información obtenida en 14 de estos países muestra que sus relaciones comerciales con otros países participantes incluidos en los programas de concesiones sumaron más de US\$400 millones en 1982.

1.13 CURSOS DE ENTRENAMIENTO DE POLÍTICAS COMERCIALES

El GATT ofrece cursos de entrenamiento de cuatro meses en inglés, francés y español sobre ediciones de políticas comerciales para oficiales de países en desarrollo. Casi 900 oficiales de países en desarrollo miembros del GATT, han atendido estos cursos hasta la fecha.

1.14 CENTRO UNCTAD/GATT DE COMERCIO INTERNACIONAL.

El Centro de Comercio Internacional fue establecido a petición de los países en desarrollo para ayudarlos a promover sus exportaciones. Estructurado por el GATT en 1964, este Centro ha sido operado conjuntamente por el GATT y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) desde 1968. El Centro de Comercio responde a peticiones de los países en desarrollo para coadyuvar en formular e implementar programas de promoción y exportación. Proporciona información y asesoramiento sobre mercados de exportación y técnicas de mercadotecnia, así como en el entrenamiento del personal requerido para estos servicios. La ayuda del Centro es garantía para todos los países en desarrollo.

1.15 PAÍSES MIEMBROS DEL GATT. (92).

Alemania (Rep. Fed.), Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Benin, Birmania, Brasil, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Canadá, Colombia, Congo, Corea (Rep.), Costa de Marfil, Cuba, Chad, Checoslovaquia, Chile, Chipre, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Grecia, Guyana, Haití, Holanda, Hungría, Indonesia, Irlanda, India, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Malta, Mauricio, Mauritania, México, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Centroafricana, Rep. Dominicana, Rumanía, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Surinam, Tailandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Yugoslavia, Zaire, Zambia y Zimbawe.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS:

- (1) Luard, Evan, Organismos Internacionales, México, Editorial el Manual Moderno, 1979, p. 201.
- (2) Landa, Guillermo, Sistemas Internacionales y de Derecho Internacional, México, Edición del Autor, 1969, p.110.
- (3) Malpica de la Madrid, Luis, Que es el GATT?, México, Editorial Grijalbo, 1988, p 9
- (4) Landa, Guillermo, Op. Cit., p. 116.
- (5) Ibidem, p. 117.
- (6) Malpica de la Madrid, Luis, Op. Cit., p.13.
- (7) Ibidem, p. 24.
- (8) Landa, Guillermo, Op. Cit. p. 120.
- (9) Luard, Evan, Op. Cit., p. 203.
- (10) Boletín Informativo "GATT What it Is, What it Does". "GATT Information Service". Ginebra, Suiza, 1984, p. 1.
- (11) Malpica de la Madrid, Luis, Op. Cit., p. 15.
- (12) Dam, Kenneth. "The GATT: Law and the International Economic Organization". University of Chicago. Midway Reprint." 1977, p. 47.
- (13) GATT. "Basic Instruments and Selected Documents Vol. IV. Text of the General Agreement". Ginebra. 1969, p. 19.
- (14) Kemper, Ria. "The Tokio Round: Results and Implications for Developing Countries". Banco Mundial. 1980. p. 27.
- (15) Riedel, James. "Trade as the Engine of Growth in Developing Countries". Banco Mundial. 1983. p. 11.
- (16) "Cursos de Política Comercial . Semanario sobre Solución de Diferencias" GATT. (Docto. No. TC (92) 58, Marzo de 1992.p. 87
- (17) Ibidem, p. 90
- (18) Ibidem, p. 1
- (19) Art. XXII, Parr. 1 del GATT.
- (20) Malpica de la Madrid, Luis, Op. Cit. p. 75.

- (21) Parr. 10 y 11 del Entendimiento Relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia (Entendimiento de 1979): Adoptado el 28/XI/79, Docto. No. L/4907.
- (22) "Negociaciones Comerciales Multilaterales Ronda Uruguay. Mejoramiento de la Solución de Diferencias". GATT. (Documento de Discusión Preparado por la Delegación de Estados Unidos). 25/VI/87 Docto.No. MTN. GNG/NH13/W/6, p. 4.
- (23) Dichos códigos son: 1) Licencias de Importación;
2) Valoración Aduanera;
3) Compras del sector público;
4) Subsidios e impuestos compensatorios y;
5) Obstáculos técnicos del comercio.
La membresía a los Códigos no es obligatoria.
- (24) Boletín Informativo "GATT What it Is, What it Does", Op. Cit., p. 7.
- (25) Ibidem, p. 8.
- (26) Kemper, Ria. , Op. Cit. p. 29.
- (27) Boletín Informativo "GATT What is It, What it Does", Op. Cit., p. 13.
- (28) Dam, Kenneth, Op. Cit. p. 37.
- (29) Riedel, James. Op. Cit. p. 49.
- (30) Querol, Vicente. "El GATT: Fundamentos, Mecanismos, Políticas, Relaciones con México", De. Pac. México, D.F. 1985, p. 101. (GATT) Docto. TC (92) 58, Op. Cit. p. 5.
- (32) GATT. "Basic Instruments and Selected Documents Vol. IV. Text of The General - Agreement. "Ginebra.1974. p.59.

CAPITULO II MÉXICO Y EL GATT.

2.1 INTRODUCCIÓN.

No es fácil hablar de ventajas y desventajas del ingreso al GATT, ya que normalmente una ventaja implica una obligación, además de que las opiniones sobre como reaccionaría en el largo plazo un determinado sector ante el ingreso podrían llegar a depender de posturas muy personales y subjetivas.

El ingreso al GATT supone una disciplina para manejar los instrumentos comerciales. Esta no es una ley rígida, ya que se puede negociar con cada país; pero se hace dentro de un marco que da el mismo Acuerdo General. No es posible, pues, hablar de que se pierde libertad, ya que nadie (hombre o institución) que pertenezca a una sociedad es libre por completo, sino que se somete a ciertas normas de bien común.

En nuestro país, se reaccionó un tanto en contra a la posibilidad de ingreso al GATT, pensando que esto significaba una apertura total de la economía nacional. Esto es del todo infundado, ya que se negociaron 373 fracciones arancelarias que no representan más del 15% de las importaciones. Así, al seleccionar los productos a negociar, se pueden elegir los más necesarios para el país, además de que algunos pueden protegerse especialmente acudiendo a la negociación bilateral.

El GATT no es un organismo supranacional, es decir que sus decisiones no son obligatorias para los países contratantes. Su gran ventaja radica en ser un foro de negociación multinacional que permite agilizar las relaciones comerciales entre los países, o que al menos tengan un lugar donde dirimir los problemas específicamente comerciales. Además, las negociaciones bilaterales dentro del GATT son llevadas según las reglas que han sido multilateralmente acordadas de modo que se evita, en teoría, el inconveniente de la negociación aislada en que alguna de las partes toma ventajas excesivas.

México negoció y obtuvo su adhesión al GATT en calidad de país en desarrollo. Esto es de suma importancia, ya que al adherirse a la parte IV del Acuerdo, referente a los países en desarrollo, los países más desarrollados están comprometidos a no tratar de obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades del país en desarrollo de que se trate.

2.2 EL PROCESO DE ADHESIÓN.

2.2.1 1979 LA NEGATIVA.

Hasta el inicio de la Ronda de Tokio, en México nunca se considero seriamente la posibilidad de ingresar al GATT, por dos razones fundamentales. En primer lugar, durante el periodo comprendido entre el inicio de las operaciones del GATT hasta finales de la década de los sesenta, prevalecía la opinión de que el proceso de crecimiento basado en la sustitución de importaciones requería, de manera indispensable, políticas comerciales proteccionistas, que fomentaran el desarrollo industrial. Estas políticas, obviamente no eran congruentes con los compromisos del GATT.

En segundo lugar, tenemos que durante esos años, el comercio mexicano no sufrió perjuicios graves por estar fuera del GATT, ya que los países con los que México comerciaba le aplicaban el tratamiento de la NMF.

Al iniciarse la Ronda de Tokio en 1973, México aceptó participar y fue invitado a adherirse al GATT. En ese momento, la decisión de nuestra adhesión se basó en tres importantes consideraciones que eran:

1. El considerable volumen de nuestro comercio exterior que se efectuaba con los países miembros del GATT.
2. La coyuntura favorable de la terminación de la Ronda de Tokio.
3. La posibilidad de influir en la medida de lo posible en la formación de las reglas que regían al comercio internacional.

De esta manera, en una reunión del Gabinete económico y político, celebrada con la presencia del entonces Presidente de la República, José López Portillo, y otros funcionarios se acordó presentar al Director del GATT, de aquella época, Sr. Olivier Long, una Carta de Intención en la cual se manifestaba la disposición del Gobierno de México de iniciar negociaciones con las Partes Contratantes a fin de decidir sobre la eventual adhesión de México al GATT.

El 16 de enero de 1979, el Secretario de Comercio dirigió esta Carta de Intención del Gobierno Mexicano para que de acuerdo con el artículo XXXIII del Acuerdo General se iniciaran las negociaciones pertinentes para una eventual adhesión.

Entre otras cosas, este documento decía que, México esperaba que las condiciones de adhesión, fueran regidas por los principios en favor de los países en desarrollo, establecidos en el Acuerdo General y en la Declaración de Ministros firmada en Tokio, Japón, el 14 de septiembre de 1975, de tal forma que contribuyera a la solución efectiva de sus problemas y pudiera aplicar plenamente sus políticas de desarrollo económico y social.

México permitía también hacer de su conocimiento, que su eventual adhesión al Acuerdo General dependería de los términos de los resultados finales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, particularmente en lo que se refiere a un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo.

El 29 de enero de 1979, el Director General del GATT informó al Consejo de Representantes de la solicitud formal de México de ingresar al GATT. En esta sesión participó una Delegación Mexicana para ampliar las explicaciones de la adhesión.

De esta manera, se estableció un Grupo de Trabajo para el examen de la solicitud. Este Grupo de Trabajo utilizó como base de discusión los siguientes documentos:

1. Memorándum sobre el régimen de Comercio Exterior de México.
2. La solicitud formal de México.
3. La intervención de la Delegación Mexicana en el Consejo de Representantes del 29 de enero de 1979.
4. Una comunicación referente a la Tarifa del Impuesto General de Importación.
5. La Tarifa del Impuesto General de Importación y la Tarifa del Impuesto General de Exportación.
6. La Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación del 20 de diciembre de 1978.
7. El reglamento Presidencial del 14 de septiembre de 1977 sobre Permisos de Importación y Exportación.
8. Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.

Las condiciones de nuestro ingreso al GATT se basaban asimismo en los siguientes principios básicos de negociación:

1. México es un país en desarrollo.
2. México seguirá aplicando plenamente sus políticas de desarrollo económico y social.
3. México debe tener flexibilidad en la regulación de sus importaciones.
4. México necesita proteger su sector agrícola.
5. México requiere proteger y promover su desarrollo industrial conforme a sus propias políticas internas.
6. Es necesario mantener la obligatoriedad de los ordenamientos jurídicos internos de México.

Posteriormente, este Grupo de Trabajo aprobó lo que se llamó “Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”. Este Protocolo de Adhesión se encontraba redactado en términos muy favorables para nuestro país y estaba abierto a la aceptación de México hasta el 31 de mayo de 1980. Para efecto de realizar un estudio de los términos de este Protocolo, se efectuó una consulta sistemática y continua con los diversos sectores del país.

En general, la respuesta de estos sectores fue de una rotunda negativa, considerando que el país se vería gravemente perjudicado en caso de que se optará por la adhesión al Acuerdo.

Como ejemplo de esto, hago mención de algunas de las opiniones vertidas en este sentido :

1. El entonces Secretario de Patrimonio y Fomento Industrial, José Andrés de Oteyza, declaró que “el GATT es un club de poderosos que no respetan las reglas, lo que lógicamente nos afectará a nosotros” (1)
2. El entonces Secretario de Programación y Presupuesto, después presidente de la República, Miguel de la Madrid, indicó que el ingreso de México al GATT implicaría una pérdida de libertad de acción en materia comercial y que era necesario considerar sus implicaciones a fin de conservar la máxima flexibilidad en áreas prioritarias como la de bienes de capital.
3. La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, (CANACINTRA) exponía siete razones fundamentales para apoyar su postura en contra del ingreso al Acuerdo.

Estas razones eran:

- a) La mayoría de nuestras exportaciones se han realizado a países miembros del GATT mediante acuerdos bilaterales que no entraban dentro del Acuerdo.

- b) Los miembros del GATT (Partes Contratantes) aceptaron el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, pero indicaron que solo se respetaría mientras no contraviniera sus derechos derivados del Acuerdo.
- c) México debería negociar el manejo de los subsidios otorgados a la planta productiva con los países que se consideraran afectados.
- d) Algunos países latinoamericanos como Argentina y Chile, reflejaban un deterioro gravísimo en sus pequeñas y medianas empresas a resultas del ingreso al GATT.
- e) Las medidas neoproteccionistas de los países desarrollados contravenían las disposiciones del Acuerdo, reduciendo así los posibles beneficios que encontrarían las naciones en vías de desarrollo al colocar sus productos en los mercados de aquellos.
- f) Debido a la devaluación del dólar, México se hizo mas dependiente del mercado estadounidense por lo que hace a la importación de bienes.
- g) Las tasas de inflación disminuyen la efectividad del arancel como instrumento de protección, reduciendo competitividad y alentando las importaciones. (2)

El Colegio Nacional de Economista, A.C. proponía que se pospusiera indefinidamente el trámite de adhesión de México al GATT, hasta que la estructura de la producción mexicana lo permitiera. Para que lo anterior se diera en la realidad, era necesario abandonar la política proteccionista aplicada por el gobierno desde la década de los cincuenta. (3)

En general, las opiniones vertidas por economistas, técnicos, diputados, senadores y otros funcionarios gubernamentales y de la iniciativa privada, coincidían en que el riesgo para México al entrar en el Acuerdo era que las empresas transnacionales, principalmente norteamericanas, dominarían el mercado, absorbiendo a la pequeña y mediana industria y agravando el problema del desempleo.

Desde luego existían opiniones favorables al ingreso al GATT, como por ejemplo, la del Grupo Monterrey, fundado por la familia Garza Sada; la de Adrián Lajous, Director del Banco de Comercio Exterior del Estado y la del Presidente de la Unión Mexicana de Importadores y Exportadores, Ernesto Amtmann. (4)

Estas opiniones a su vez se basaban en que la ineficiencia y mala calidad de la población industrial mexicana se debía a la falta del estímulo natural que supone la competencia con otros productos. Además se argumentaba que con la liberalización del comercio vía el GATT, se lograría la eficiencia y la especialización de la producción.

El 6 de diciembre de 1979, el Presidente López Portillo, en conferencia de prensa declaraba:

“Con el puro desarrollo del mercado interior, convertido México en isla, no puede resolver sus problemas, porque si en toda época la imposibilidad de la autosuficiencia es una verdad, en esta es un axioma: nadie puede ser autosuficiente, necesitamos del intercambio y México para resolver sus problemas de producción, de empleo y de generación de riqueza, necesita intercambiar con el exterior. Lo puede hacer en forma organizada, multilateralmente; lo puede hacer en forma bilateral; lo puede hacer en forma regional. Hay un sistema, que es el GATT, multilateral; pero hay posibilidades de negociaciones bilaterales. La decisión que tome, oyendo, desde luego, las opiniones que se están vertiendo en todos los ordenes y en todos los centros de interés, y oyendo también a mis colaboradores (y entre mis colaboradores no todos son partidarios del ingreso al GATT), resolverá esta cuestión. Como va a comerciar México con el exterior, entrando a un sistema general o insistiendo en las relaciones bilaterales?”

Sin embargo, el 18 de marzo de 1980, José López portillo anuncio desde la Ciudad de Guadalajara, Jal., que no era el momento oportuno para que nuestro país entrara al GATT.

Hay que hacer notar, que aún cuando dentro del Acuerdo existe una gran flexibilidad, los términos de adhesión de los países miembros deben tener bastante homogeneidad, es decir, que no se hagan muchas excepciones a fin de mantener el orden en el comercio internacional. Por ello aún cuando los términos del Protocolo de Adhesión de México de 1979 suponían condiciones de ingreso muy favorables, existían, para el Grupo de Trabajo del GATT, áreas de conflicto en las cuales la legislación mexicana no era congruente con las disposiciones del Acuerdo. Entre estos puntos de conflicto se destacaban la balanza de pagos deficitaria, la política arancelaria dispersa e indefinida, la valoración aduanera de acuerdo a precios oficiales fijados por el Estado y la marcada prioridad del sector agrícola dentro del contexto económico de nuestro país.(5)

La determinación que se tomó de no formar parte del Acuerdo en ese año, en gran parte obedeció a la suposición, en muchos casos fundada, de que esto significaría supeditar nuestra autonomía a un trato comercial.

2.2.2 1986 LA ADHESIÓN.

El Gobierno del Presidente de la Madrid se inició con la inquietud de modificar radicalmente el sistema productivo del país, así como las políticas en materia industrial, comercial y arancelaria que habían estado vigentes hasta ese momento.

Esto quedó plasmado en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 que es la base de toda la estructura de planeación y crecimiento económico del país. Los programas de fomento industrial precisaban con mayor detalle las medias necesarias para lograr un cambio estructural. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior proponía modificaciones al aparato productivo a través del fomento a las exportaciones y de la situación eficiente y selectiva de las importaciones. Por su parte, el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones especificaba detalladamente las medidas a aplicarse para hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

Durante 1984 y 1985 los objetivos de la política de comercio exterior se orientaron principalmente a racionalizar la protección con base en la sustitución de permisos previos por aranceles, a disminuir la dispersión arancelaria y a evitar la competencia desleal. Por esta razón el 25 de julio de 1985 se eximieron de permiso previo a 3,604 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación, que sumadas a las que ya estaban liberadas, hacían un total de 7,159 que representaba el 90% del total de las fracciones de la Tarifa, y comprendían el 62% del total de la importación a nivel nacional. Solo quedaron sujetas a permiso previo 909 fracciones que comprendían alimentos básicos, productos sanitarios, algunos bienes de capital y los productos incluidos en los programas de las industrias farmacéutica y automotriz.

Los niveles arancelarios a que se han sujetado los productos liberados oscilaron entre el 0 y el 50%. La media arancelaria era del 25%.

Por lo que hace a las exportaciones, podemos decir que no se agilizaron los trámites en forma considerable, de manera que hasta esa fecha solo estaban controladas 248 fracciones arancelarias de un total de 3,053 contenidas en la Tarifa del Impuesto General de Exportación.

Todas estas acciones del gobierno, además de su efectividad dentro del contexto interno, tendían también a facilitar el camino para iniciar las negociaciones del GATT.

De esta manera, el gobierno inició un foro de consulta popular en diversos sectores a fin de recoger las distintas opiniones que se suscitaran respecto del ingreso de México a ese organismo. Hubo, al igual que en 1979, reacciones a favor y en contra.

Entre los que apoyaban la decisión de México al GATT se encontraba el Presidente de la Asociación de Importadores y Exportadores ("ANIERM"), Arturo Zavala quien consideraba el ingreso al GATT necesario porque "ya han pasado 40 años de industrialización bajo el sistema de la sustitución de importaciones y menos del 5% de la planta industrial instalada es exportadora. El GATT, sin lugar a dudas, obligara en el mediano plazo a la reconversión industrial para que el producto mexicano contenga más calidad, más tecnología y este en mejores condiciones de competencia, lo cual redundara en una mayor participación de mercados internacionales y mejores productos y precios para el mercado interno. El nuevo México tiene que ser imaginativo y más agresivo. No es tiempo de asustarnos, es tiempo de creatividad, esfuerzo y dedicación." (6)

Por su parte Julio Millan, Presidente en esa época de Consultores Internacionales, declaró que la competitividad a nivel internacional sería precisamente "la mejor protección que tendremos a largo plazo. Además ahora México tiene más que pedir que ofrecer. Se pueden obtener muy buenas condiciones de adhesión. Por que hoy, mas que nunca, el equilibrio en el comercio significará la salida lógica al problema financiero." (7)

Por otro lado, están las opiniones de la CANACINTRA, organismo que siempre se mostró en contra de la adhesión de México. Los argumentos que sustentaron en 1979 a juicio de su Presidente en esa época, Carlos Mireles García, en el sentido de que "México sin pertenecer al Organismo puede exportar una importante cantidad de manufacturas al mercado estadounidense, aprovechando el sistema generalizado de preferencias, de cuya lista de productos nuestro país abastece menos del 5%. Por otra parte, nuestra ya de por sí debilitada economía se hace más vulnerable, ante el arribo a nuestro territorio de las corporaciones multinacionales, que ven en México un atractivo mercado para sus productos". Además, "Los estímulos fiscales, las tasas de interés preferenciales y el tipo de cambio, pueden ser considerados como subsidios a la exportación, lo que nos haría acreedores a impuestos compensatorios" (8)

Sin embargo, una vez efectuada la consulta a los sectores directamente vinculados, el 22 de noviembre de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la opinión de los Senadores integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, relativa a la eventual adhesión de México al GATT. A juicio de las Comisiones citadas "...no existe inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente, inicie en el momento que considere oportuno, negociaciones con las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese Organismo en términos que mejor convengan al interés nacional." (9)

En esa ocasión, el Presidente de la Madrid ordenó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Hector Hernández, que iniciara las gestiones para que México se incorporara al GATT siempre que se cumpliera con los lineamientos y criterios siguientes:

- a) La adecuación del Acuerdo con las disposiciones constitucionales y legales vigentes.
- b) La negociación debería tener como marco el Protocolo de Adhesión de 1979.
- c) El reconocimiento de México como país en desarrollo.
- d) La soberanía de nuestro país sobre sus recursos naturales.
- e) La importancia del sector agropecuario y
- f) Flexibilidad en el uso de controles al comercio exterior.

Con fecha 26 de noviembre del mismo año, Hector Hernández comunicó al Director General del GATT, Sr. Arthur Dunkel, la decisión de México, y al día siguiente el Subsecretario de Comercio Exterior, Luis Bravo Aguilera, compareció ante las Partes Contratantes para ratificar personalmente la decisión.

A fin de estudiar la solicitud de nuestro país, se conformó un Grupo de Trabajo, el que también se encargaría de elaborar un Protocolo de Adhesión. El Grupo de Trabajo analizó el “Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior” enviado por México, y después de intensas negociaciones se aprobaron los siguientes documentos:

1. Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General
2. Informe del Grupo de Trabajo
3. Lista de los Productos que México concesiona como aportación por su adhesión al GATT.

El Protocolo de Adhesión de México, estaba compuesto de 14 párrafos, de los cuales 11 formaban parte de lo que se conoció como “Protocolo Estándar”. Los intereses particulares de México (sector agrícola, aplicación del Plan Nacional de Desarrollo, programas sectoriales, y recursos naturales) se contemplan en los párrafos 3, 4 y 5 del Protocolo.

Este Protocolo fue firmado a fines de julio de 1986 y entró en vigor el 24 de agosto del mismo año, convirtiendo así a México en el 92o. miembro de ese Organismo. En el Protocolo se negociaron 379 fracciones arancelarias en las que México otorgó el trato de NMF a los demás países miembros del Acuerdo General. De estas, 62 se referían a bienes de consumo, 198 a servicios y bienes intermedios y 113 a bienes de capital.

El Lic. Miguel de la Madrid, expresó: “La adhesión de México al Acuerdo General no ofrece una solución omnimoda a nuestras dificultades internas. No significa una mengua a nuestra soberanía, ni tampoco la ocasión para alentar consumos ultrajantes en perjuicio de las mayorías. Constituye, sí, una oportunidad de nuestro aparato industrial para competir en el exterior y una oportunidad para generar ingreso, empleo y la ocasión de evitar abusos y dispendios. El solo hecho de pertenecer a este organismo, no convierte a México en una potencia exportadora. Se requiere de una conciencia de los empresarios mexicanos para juntar sus esfuerzos hacia la consecución de una planta productiva desarrollada, competitiva, que permita a nuestro país superar la crisis por la que atraviesa.” (10)

2.3 LAS CONSECUENCIAS DE INGRESO AL GATT.

A continuación me permito enumerar algunas consideraciones importantes sobre el ingreso de México al GATT:

1. Lo importante no fue el ingreso o no ingreso de México al GATT, sino la apertura que requería el país para tener un desarrollo constante y progresivo, de otro modo la deuda externa, el desempleo e ineficiencia nos crearían peores problemas cada vez más difíciles de remediar. El ingreso de nuestro país al GATT, no implicó que la industria nacional mejorara por ese simple hecho, sino que se hiciera más competitiva y que desaparecieran las empresas ineficientes, como ha estado ocurriendo en los últimos años.
2. La captación de divisas se logra por cuatro medios: exportación petrolera, exportación no petrolera, turismo y obtención de créditos. La exportación no petrolera y el turismo son los dos principales caminos o que por lo menos están en función de lo que aquí se haga, para mejorar la economía nacional.
3. Los logros en el desarrollo del país, serán la suma de muchos factores, no solo económicos, sino políticos y sociales, y como se ha visto, no es por modelos o compromisos que imponga el GATT o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
4. México ya comerciaba mas de un 80% de sus exportaciones con países del GATT, hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), de modo que ahora participa plenamente de las reglas del comercio mundial. De este modo el país ganó por haber ingresado al foro comercial más importante del mundo y hacerse acreedor a los mismos derechos que las demás Partes Contratantes.

5. El ingreso, no implica una apertura total de la fronteras a las importaciones, y si hubiese algunas condiciones muy duras se debe recordar la flexibilidad del GATT que permite realizar correcciones o ajustes “temporales” permanentes. El Acuerdo contempla la posibilidad de aplicar restricciones al valor de las importaciones negociadas si se estima que estas lesionan gravemente la balanza de pagos del país. Además se reconoce que una Parte Contratante puede aplicar medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares, las conocidas como salvaguardias, que se podrán aplicar “como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias contraídas por una parte contratante.” (11) o cuando una importación cause un perjuicio grave a un producto nacional. Estas restricciones se tomaran “...en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión”. (12).
6. La productividad y competitividad es un proceso paulatino, independientemente de los plazos negociados en cada producto, la urgencia de no retrasarse en la apertura al mercado mundial debe lograr que se tomen las medidas necesarias en el momento preciso. El libre mercado puede llegar a ser selectivo para determinar los productos que sobrevivirán a la crisis y que son más ventajosos en su producción; lo cual puede ser muy bueno para lograr que sean los proyectos más rentables los que aprovechen los recursos que tienden a ser escasos.
7. La liberalización o negociación de ciertos productos puede ser benéfica para productores nacionales que los utilicen como insumos, ya que los podrán obtener más fácilmente y en algunos casos a mejor precio, lo que reducirá los costos. Probablemente esto perjudique a los productores nacionales de tales insumos que estaban protegidos, pero los obligará a tratar de mejorar su calidad en el plazo concedido y a ser más eficientes.

8. Para el exportador y el importador, serán mejores las condiciones, ya que si efectivamente mejora su calidad, el exportador podrá tener más productos que ofrecer y el importador tendrá más facilidad para distribuir eficientemente los productos que compra. El comercio en general se vio beneficiado con el ingreso de nuestro país al GATT, hoy OMC, por tener mayor disponibilidad de acceso a diversos productos y a mejores precios. Para el inversionista extranjero, la reducción arancelaria es muy atractiva, ya que fomenta la creación de empleo y de divisas.

9. El sector privado debe organizarse en cada una de sus cámaras y asociaciones para estar en alerta permanente a posibilidades que ofrezca el GATT, de modo que cuando se requieran decisiones rápidas para alguna negociación se puedan aportar ideas o peticiones bien fundadas y discutidas. Así pues, se requiere de una estructura permanente e informada que presente opciones plenamente fundamentadas al gobierno. El sector público puede aprovechar la oportunidad que representa participar en las negociaciones para obtener ayuda y experiencia de otros países para tratar de aprovechar al máximo su participación en la OMC.

Cabe destacar igualmente, que la liberación masiva de permisos de importación y la disminución de aranceles, que aunque se habían pensado fueron acelerados por las condiciones de crisis económica, no fueron consecuencia del ingreso al GATT, sino de medidas gubernamentales en un intento por contener la inflación propiciando la aparición de un gran número de productos extranjeros a precios menores que los nacionales. La efectividad de esta acción esta por verse, sin embargo parece claro que afectará grandemente a la industria pequeña y mediana que carece de capacidad técnica, y que se verá obligada a reducir sus utilidades o a desaparecer.

2.3.1 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (“OMPI”) define tecnología como: “Los conocimientos sistemáticos para la fabricación de un producto, la aplicación de un procedimiento o la prestación de un servicio sea que estos conocimientos se reflejen en una invención, un dibujo o modelo industrial, un modelo de utilidad o una nueva variedad vegetal, o en la información o calificación técnicas, o en los servicios de asistencia proporcionados por expertos para la proyección. La instalación, la operación, o el mantenimiento de una planta industrial o comercial o sus actividades.” (13)

La tecnología juega un papel muy importante en el desarrollo de los países y esto podemos comprobarlo mediante el análisis de las economías de aquellos países que poseen tecnología, países con aparatos productivos sanos, balanzas superavitarias y con mejores posibilidades de negociación dentro de organismos internacionales como el que he tratado.

Los estudios de los problemas que sufren los países en desarrollo han demostrado la necesidad de una base de ciencia y tecnología bien cimentada, que permita la utilización efectiva de capital y la propagación de la tecnología nacional, para lo cual existen tres caminos a seguir:

1. Desarrollar tecnologías propias.
2. Adaptar tecnologías extranjeras.
3. Desarrollar y adaptar las dos anteriores.

La decisión por el camino a seguir dependerá de las necesidades tecnológicas, así como del desarrollo económico general. Sin embargo el desarrollo de una tecnología propia puede ser una solución a largo plazo, debido a que los conocimientos científicos de los países en vías de desarrollo son muy limitados.

La adaptación de tecnologías extranjeras, además de promover adelantos a corto plazo de productividad, representan una menor inversión y tiempo para adoptar esas técnicas al sistema productivo del país de que se trate.

El último camino, sería la transferencia de tecnología, que acelera la creación de tecnologías propias y disminuye el tiempo de investigación, por lo que no se le puede ver como un competidor, sino como una gran ayuda en la formación de las bases de ciencia y tecnología.

La transferencia de tecnología tiene lugar, generalmente, a través de acuerdos entre empresas, en especial mediante el traspaso de derechos de propiedad industrial, incluyendo la concesión de licencias y celebración de contratos de suministro de conocimientos técnicos o la prestación de asistencia técnica, o bien como consecuencia de la inversión extranjera directa realizada por las empresas o núcleos poseedores de dicha tecnología.

En México se le ha dado importancia a la transferencia de tecnología a través de los siguientes objetivos:

1. Fortalecer el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología e integrarlo al caudal de recursos nacionales para generar soluciones científicas y técnicas a los principales problemas económicos y sociales del país y reducir su dependencia técnica del exterior.
2. Prever las necesidades sociales y los cambios tecnológicos futuros, a fin de orientar oportunamente las acciones de política necesarias.
3. Coadyuvar al desarrollo regional y a la descentralización de las actividades productivas.
4. Crear conciencia en todas las capas de la sociedad sobre la naturaleza y el papel de la ciencia y la tecnología en el desarrollo integral de la nación.
5. Alcanzar mayor capacidad de formación de especialistas en ciencia y tecnología.
6. Difundir mas ampliamente información científica y tecnológica a los productores y a la población en general.

En este momento al país le resulta muy necesaria la transferencia de tecnología, ya que los productos de mayor demanda en el exterior son productos cuya manufactura precisa tecnología avanzada y sofisticada.

Esto sucede con la nueva revolución tecnológica industrial generada a partir de la electrónica, que presenta retos y posibilidades muy diversas.

El mercado de productos electrónicos es sumamente diferenciado y, requiere avances tecnológicos extremadamente ágiles.

De ahí que resulte muy importante que al evaluar el proyecto en el que participe la inversión extranjera, se tome como criterio fundamental el aporte tecnológico que se vaya a lograr.

Una vez aprobado un proyecto deberá verificarse que tenga lugar una verdadera transferencia de esa tecnología a los técnicos mexicanos, a fin de que se logre una adaptación integral de esa tecnología.

2.3.2 MAYOR EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS.

Para medir el grado de desarrollo económico de un país se utilizan varios indicadores: el producto interno bruto per capita, el consumo de energía, la producción industrial, etc. Un indicador importantísimo sería el grado de exportaciones entendiendo por grado, el nivel a que un país efectúa sus exportaciones, ya sea que exporte predominantemente materia primas y productos semi-elaborados o que exporte manufacturas.

En el caso de exportar materia prima o productos semi-elaborados, el exportador opera con las siguientes limitaciones:

1. Suministrar componentes o productos cuya competitividad y uso final ignora, ya que deliberadamente se le mantiene al margen del mercado.
2. Su capacidad de negociación esta en desventaja, pues los factores de precio, entrega y calidad, son dominados casi unilateralmente por el comprador.
3. Producción con marcas registradas ajenas.
4. Aparte de la producción misma, desconoce las tecnologías de diseño, investigación cíclica de su producto.

En resumen, el productor esta aislado del mercado y su función se limita a manejar la producción que le contrate, ya sea a corto o mediano plazo. Es por tanto, un productor dependiente y con bajas defensas. El comprador tiene las cartas dominantes.

En cambio el exportador de manufacturas cuenta con muchas ventajas:

1. Está en contacto con los dinamismos del mercado y, por lo tanto, conocen el destino de sus productos y los elementos de su competitividad.
2. Tiene mayor capacidad de negociación, porque puede buscar otros clientes a su conveniencia, ya sea al mayoreo o al menudeo
3. Su fuerza de venta y contacto con la realidad comercial lo capacitan para detectar a tiempo los cambios, obsolescencias e innovaciones del producto y del mercado.
4. Su propio stock le permite garantizar entrega a tiempo.

En conclusión, el exportador participa del mercado. Por lo tanto, disfruta de buena defensas comerciales y un grado razonable de independencia. Dispone de varias cartas dominantes propias y comparte otras, en marcado contraste con quienes carecen de dicha participación.

Al igual que la mayoría de los países en vías de desarrollo, nuestro país se ha caracterizado como exportador de materias primas y básicos tales como productos agrícolas, minerales y petróleo, con un pequeño porcentaje en los últimos diez años de exportaciones manufactureras.

Esta situación ha cambiado ya que las exportaciones manufactureras se han incrementado año con año. Dentro de estas exportaciones están productos como los plásticos y el caucho, la minería metalúrgica, la industria de la madera, los textiles, artículos de vestir y de cuero entre otros.

Estas exportaciones muestran el patrón general que siguen los países en vías de desarrollo ya que su escaso avance tecnológico les impide producir bienes de capital que sean competitivos a nivel internacional, por lo que gran parte de las ventas externas de las ramas manufactureras más dinámicas e intensivas en tecnología las realizan empresas extranjeras.

Dentro de las áreas prioritarias de promoción selectiva para la inversión extranjera existen varias destinadas a la exportación, entre las cuales tenemos la industria electrónica cuyas innovaciones se han aplicado, en infinidad de áreas, tales como las comunicaciones, la medicina, la informática, la automatización industrial, etc. Los productos electrónicos tienen una gran demanda en el mercado en la actualidad. Las exportaciones japonesas y estadounidenses así lo demuestran.

Sin embargo, en México esta industria, al igual que el resto del sector manufacturero, se caracteriza por orientar su producción hacia el mercado interno.

Además, la electrónica profesional permaneció prácticamente relegada hasta hace pocos años en los que se lograron avances en informática, microcomputadoras y telecomunicaciones, dejando atrás áreas como la electrónica médica, industrial, para oficinas y militar, en las cuales existe una total dependencia del exterior.

Pese a las deficiencias que presenta este sector, contamos con una importante base industrial electrónica, que puede fortalecerse a través de la participación de la inversión extranjera para poder llegar a producir aquellos bienes que nos harían competitivos en el exterior, como equipos de computo, emisión de señales de radio y televisión, telecomunicaciones, etc.

La inversión extranjera al localizarse principalmente en áreas como la industria electrónica, eléctrica y metal-mecánica, constituye un resorte básico para fomentar las exportaciones manufactureras de sectores que cuentan con una gran demanda en los mercados exteriores.

2.3.3 DIVERSIFICACION DE MERCADOS Y FUENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA.

“Pocos países independientes se han visto forzados, ya sea por razones históricas o por hechos coyunturales, a establecer una relación bilateral tan intensa como la que existe entre México y Estados Unidos. En términos del comercio exterior de México, es favorable para el país que el mercado mas grande del mundo se encuentre en la nación vecina; situación que es un factor de ventaja comparativa para los productos mexicanos. En ciertas ocasiones, la existencia de ese mercado ha inhibido la diversificación de mercados de los exportadores mexicanos. En otras, la existencia de amplias ventajas comparativas crea problemas a los exportadores que utilizan programas especiales” (14)

En el momento actual, México representa para los Estados Unidos, no solo la opción mas viable (económica, política, y estratégica) para resolver sus problemas comerciales, energéticos y de abastecimiento de materias primas, sino que ya podemos hablar de una relación de dependencia, ya que tanto el comercio exterior de Estados Unidos como importantes inversiones y actualmente (debido a la deuda externa de México) su sistema financiero, están sujetos al desarrollo de la economía mexicana.

No es fácil diversificar los mercados y las fuentes de inversión extranjera, cuando tenemos como vecina inmediata a la nación más poderosa del orbe. Este problema no puede resolverse de forma inmediata.

Las inversiones provenientes de Japón y de otros países asiáticos, se han incrementado en esta década y ocupan el cuarto lugar entre los países inversionistas en México. La economía japonesa es uno de los "milagros" de la segunda mitad de este siglo, contando con una impresionante planta productiva. Este país, salvando barreras culturales, socio-políticas y geográficas ha invertido en México y tiene grandes relaciones comerciales con él; esto lo debemos en alguna medida a la promoción que en los últimos años se se ha hecho de nuestro país como receptor de inversión extranjera, promoción que ha rendido sus frutos.

2.3.4 PROMOCIÓN SELECTIVA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

La inversión extranjera ha sido y sigue siendo un renglón de fundamental importancia no solo a nivel económico, sino que tiene influencia social, política e ideológica. Desde la década pasada, los países latinoamericanos han variado de una actitud pasiva a una defensiva ante la inversión extranjera, preocupándose solo por evitar abusos y no por maximizar los beneficios.

Actualmente, de acuerdo con datos de la revista Business Latin America, los gobiernos de gran parte de América Latina, tales como Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y desde luego México, han puesto en práctica políticas de promoción a la inversión extranjera ya que se ha valorado su capacidad para transferir tecnología y como agente dinamizador del comercio exterior. (15)

Como ya se comentó, en México, el actual régimen se ha preocupado no solo por dar gran apertura a la inversión extranjera, sino por orientarla a fin de que no desplace al capital nacional o domine ramas, líneas de productos o insumos prioritarios de la industria nacional. La estrategia a seguir, es seleccionar aquella inversión extranjera que sea la más conveniente para la industrialización del país, como por ejemplo el área de la electrónica de la que ya se habló.

Esta área resulta ser, en la actualidad, uno de los indicadores del nivel de desarrollo económico de un país, ya que para mantener a las manufacturas electrónicas dentro de niveles competitivos a nivel mundial se requieren tecnologías sofisticadas que son exclusivas de los países desarrollados.

Existen otras áreas cuyos productos son susceptibles de ser promovidos mediante inversión extranjera a fin de integrar cadenas productivas, generar divisas mediante la exportación y adoptar tecnología. Los efectos benéficos de la participación de la inversión extranjera a su vez mejorarán la posición del país en el exterior disminuyendo la vulnerabilidad del sector externo.

El hecho de mantener constante esta política de promoción selectiva traerá como consecuencia mas aporte de tecnología, mayores posibilidades de exportar manufacturas y diversificar nuestras fuentes de inversión y posibles mercados para nuestros productos.

2.3.5 APORTACIONES DEL SECTOR EMPRESARIAL.

Se puede constatar que, en la negociación de ingreso al GATT, las opiniones solicitadas al sector privado a veces se hacían con demasiada premura. Ello se debía al propio ritmo de la negociación, pero en condiciones normales en las Rondas de Negociación del GATT, hay tiempo suficiente para desahogar consultas. Todo ello ratifica la importancia de contar con opiniones oportunas, aunque no siempre se pueden solicitar con toda oportunidad, por no contar con el material para ello. Por ejemplo, las listas de pedidos de concesiones de las contraparte, y si bien en ultima instancia, la decisión de negociar es del Gobierno, por tener que conjugar intereses de diversos sectores aislados del país en su conjunto y de la contraparte que al final de cuentas pagará por las concesiones que reciba; es prácticamente imprescindible contar con la opinión de todo el sector empresarial, aunque este dividido, para mejor normar su actuación.

Es de gran importancia el ir estudiando, aparte de las metas de producción para la demanda interna del país, las perspectivas reales de los mercados internos que en última instancia, pueden ayudar a la realización de economías de escala que, reduzcan costos de operación. Una de las fuentes externas de las perspectivas de mercados extranjeros, es precisamente el Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT, que presta asesoría sobre la materia.

No se trata de dictar normas para la organización de los entes de consulta gubernamentales o del sector empresarial o entre estos y el sector publico. Simplemente, se trata de resaltar la necesidad de contar con estructuras y mecanismos internos que cumplan el objetivo de opinar, asesorar, y dar a conocer puntos de vista, aunque estos sean divergentes.

Generalmente, en los mecanismos de negociación se presentan pedidos de concesiones extemporáneos, por la propia naturaleza del proceso y se requieren opiniones urgentes del sector empresarial que no siempre pueden desahogarse oportunamente; una posible opción sería que cada sector, a nivel de Asociación, Cámara u organismo gremial, realice un estudio o perfil completo de la rama. Ello sería la base de las opiniones que se presentan posteriormente.

Actualizando constantemente la base de opinión, el sector empresarial tendrá mayor capacidad para atender consultas y opinar con fundamentos sobre solicitudes de concesión que se presente a México y sobre las peticiones que deba plantear el gobierno mexicano. Lo importante es la necesidad de armar una estructura diferente, permanente e informada que presente opiniones fundadas al Gobierno; revisando un mecanismo de diálogo, de consulta y seguimiento entre los sectores privado y público, para la participación futura en las Negociaciones Comerciales Multilaterales y en el GATT, hoy OMC. Esto servirá para apoyar y fundamentar las propuestas del sector privado al gobierno, incluyendo la concentración de material escrito en un archivo único de fácil acceso a todo el interesado, administrado con equipo actualizado de informática y computación.

2.4 EFECTOS DEL PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA SOBRE EL SECTOR EXTERNO.

Se sabe que el tema central de los días en que México se adhirió al GATT lo era, sin duda, el programa de desinflación que anuncio el Gobierno de la República (Pacto de Solidaridad Económica) y sobre el cual se hizo hincapié al aspecto del sector externo.

“La apertura de la economía, las disminuciones que se han hecho en materia de aranceles y en la eliminación de permisos, nos permiten, mediante la competencia en el exterior, evitar abusos o evitar excesos en los precios privados y por el contrario logra un efecto deflacionario.” (16)

Por otra parte, uno de los mayores obstáculos que ha tenido la mayoría de los países que han intentado estos programas de estabilización económica, ha sido que se han visto obligados a adoptarlos con una posición débil frente al exterior, esto es, en sus cuentas externas, con una balanza de pagos negativa, con problemas de balanza comercial y esto hace difícil el programa de estabilización en un país cuando el sector externo está débil. En este sentido se supone que nuestro Gobierno consideró como referencia esas experiencias, y dio inicio aquí este programa de estabilización tratando de fortalecer la cuenta con el exterior, tanto en balanza de pagos como en cuenta corriente. Ello nos permite que el esfuerzo interno anti-inflacionario que se haga pueda tener éxito, ya que no se tendría esa vulnerabilidad con el sector externo. Un programa de esa naturaleza requiere, en alguna medida, del uso de reservas internacionales a fin de contar con la máxima seguridad posible, ya que, la incertidumbre que existe en el exterior en términos que puedan afectar a México, hacen riesgosos estos programas.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS:

- (1) Documento Publicado por la Dirección de Estudios Económicos de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, p.p. 38-40
- (2) Cita del Colegio Nacional de Economistas, A.C. El Día; viernes 25 de mayo de 1979.
- (3) García Amor, Cuauhtémoc, "El GATT: El Porqué de la Negativa de Incorporación - de México Estructura y Algunas Opiniones"; Revista Jurídica No. 12; U.I.A.; -- México, D.F., 1980; p. 188.
- (4) Del Castillo Vera, Gustavo, "De eso que llaman el GATT, México ante el Futuro"; México en el GATT: Ventajas y Desventajas, Compilación de Ensayos del Colegio de la Frontera Norte; Tijuana, B.C., México, 1986; p. 58 et. seq.
- (5) "México Aprieta el Gatillo"; Revista Expansión, Volúmen XVII, Número 431; México, D.F., Diciembre 25, 1995; p.p. 24, 25.
- (6) Ibidem, p. 27.
- (7) "CANACINTRA Vs. GATT: El Escenario Todavía sin Luces"; Revista Expansión, Volumen XVII, Número 431, México D.F., Diciembre 25, 1985, p.28.
- (8) Gabinete de Comercio Exterior: "El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo -- General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)", México, D.F., 1986 p.9.
- (9) Documento: Cuarto Informe del Presidente Miguel de la Madrid: El Mercado de -- Valores, México, D.F., Año XLVI, Número 36, 8 de septiembre de 1986, p. 852.
- (10) Gabinete de Comercio Exterior, Op. Cit., p. 119.
- (11) Malpica de la Madrid, Luis, Qué es el GATT?, Editorial Grijalbo, México, 1985, - p.p. 217.
- (12) Ibidem, p.217
- (13) Del Castillo Vera, Gustavo, Op. Cit., p. 72.
- (14) Gómez, Fernando: "Exportar es Nuestro Reto", el Mercado de Valores; México, D.F., Año XLVI, Número 33, Agosto 18, 1986, p. 790.
- (15) Latin America's Foreign Investment Regulations at a Glance, Weekly report to --- managers of Latin American operations; Junio 9, 1986, p.p. 172-173.
- (16) Revista "El Mercado de Valores". La Estrategia del Pacto de Solidaridad Económica Jul. 88, p. 15

CAPITULO III

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

3.1 ¿QUE ES LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO?.

La Organización Mundial de Comercio (OMC), establecida el 1 de enero de 1995, conforma la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Constituye asimismo la plataforma a partir de la cual se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y resolución.

La OMC es la encarnación de los resultados de las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay y la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), materia de esta tesis.

3.2 OBJETIVOS.

En el preámbulo del Acuerdo por el que se establece la OMC se estipula que las relaciones comerciales y económicas entre los Miembros deben tender a "elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo". (1).

Además, los Miembros reconocen ahí que "es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico". (2).

Con objeto de contribuir al logro de estos objetivos, los Miembros de la OMC han convenido en celebrar "acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales". (3).

3.3 PRINCIPIOS BÁSICOS.

Los principios fundamentales del sistema multilateral de comercio son los siguientes:

Comercio sin discriminaciones.

Durante cerca de 50 años las disposiciones fundamentales del GATT proscibieron la discriminación entre sus miembros y entre las mercancías importadas y las de producción nacional. Según el artículo primero, la famosa cláusula de la "nación más favorecida" (NMF), los miembros están obligados a otorgar a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el dispensado a los productos de cualquier otro país. Así pues, ningún país dará ventajas comerciales especiales a otro ni discriminará contra él: todos están en pie de igualdad y todos comparten las ventajas de las medidas que puedan adoptarse para reducir los obstáculos al comercio.

Existe una serie de excepciones al artículo primero, especialmente las que amparan las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Sin embargo, el trato de la nación más favorecida garantiza en general que los países en desarrollo y otros países con poca influencia económica puedan beneficiarse libremente de las mejores condiciones comerciales dondequiera y cuando quiera que se negocien.

Una segunda forma de no discriminación, conocida como "trato nacional", requiere que, una vez hayan entrado las mercancías en un mercado, deben recibir un trato no menos favorable que el dispensado a las mercancías de producción nacional equivalentes. Es el artículo III del GATT.

Aparte del GATT revisado (denominado "GATT de 1994"), varios otros Acuerdos de la OMC contienen importantes disposiciones relativas al principio NMF y al trato nacional. El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) contiene, con algunas excepciones, prescripciones en materia de trato NMF y trato nacional con respecto a la protección de la propiedad intelectual por parte de los Miembros de la OMC. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) exige que los miembros ofrezcan trato NMF a los servicios y a los proveedores de servicios de los demás miembros. No obstante, permite exenciones de la obligación de trato NMF (enumeradas en listas) que amparan medidas específicas con respecto a las cuales los Miembros de la OMC no puedan ofrecer inicialmente ese trato. Cuando se recorra a esas exenciones, serán objeto de examen después de transcurridos cinco años y no deberán mantenerse por más de diez años. Por otra parte, en el AGCS el trato nacional es sólo una obligación por la que los miembros se comprometen explícitamente a conceder dicho trato en el caso de determinados servicios o actividades de servicios. Ello significa que la concesión de trato nacional es con frecuencia resultado de negociaciones entre los miembros.

Otros Acuerdos de la OMC que contienen disposiciones en materia de no discriminación son los relativos a las normas de origen, la inspección previa a la expedición, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Acceso previsible y creciente a los mercados.

El sistema multilateral de comercio constituye un intento por parte de los gobiernos de rodear a los inversionistas, empleadores, empleados y consumidores de un clima económico que fomente el comercio, la inversión y la creación de puestos de trabajo, así como de posibilidades de elección y precios bajos en el mercado. Ese clima tiene que ser estable y previsible, especialmente para que las empresas inviertan y prosperen.

La existencia de un acceso a los mercados seguro y previsible viene determinada en gran medida por la utilización de aranceles, o derechos de aduana.

En tanto que los contingentes están por lo general proscritos, los aranceles son lícitos en la OMC y los gobiernos los utilizan comúnmente para proteger a las ramas de producción nacionales y recaudar ingresos. No obstante, están sujetos a disciplinas - por ejemplo, que no discriminen entre las importaciones - y están "consolidados" cada vez en mayor medida. La consolidación significa que un nivel arancelario establecido por un miembro de la OMC respecto de un determinado producto constituye un compromiso para ese miembro, que no puede elevar dicho nivel sin celebrar negociaciones con sus principales interlocutores comerciales con miras a una compensación (artículo XXVIII del GATT de 1994). Así pues, ocurre que la ampliación de una unión aduanera puede dar lugar a aumentos de los aranceles en algunas zonas con respecto a los cuales han de celebrarse negociaciones con miras a una compensación.

A raíz del establecimiento del GATT en 1948, los niveles arancelarios medios descendieron progresiva y considerablemente a través de una serie de siete rondas de negociaciones comerciales. La Ronda Uruguay mejoró esos satisfactorios resultados al reducir substancialmente los aranceles, en algunos casos a cero, al mismo tiempo que se elevaba considerablemente el nivel general de aranceles consolidados. Los compromisos en materia de acceso a los mercados, por medio de reducciones arancelarias, contraídos por más de 120 países en la Ronda Uruguay ocupan unas 22.500 páginas de listas arancelarias nacionales.

Las reducciones arancelarias, escalonadas en su mayor parte a lo largo de cinco años, se traducirán en una reducción del 40 por ciento de los aranceles aplicados por los países desarrollados a los productos industriales - de un promedio del 6,3 por ciento al 3,8 por ciento - y un aumento del 20 al 44 por ciento del valor de los productos industriales importados que reciban trato de franquicia arancelaria en los países desarrollados.

En el extremo superior de la estructura arancelaria, la proporción de las importaciones de los países desarrollados procedentes de todas las fuentes a las que se aplicarán aranceles superiores al 15 por ciento descenderá del 7 al 5 por ciento; el descenso será del 9 al 5 por ciento en el caso de las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

La Ronda Uruguay aumentó el porcentaje de líneas de productos consolidadas del 78 al 99 por ciento en el caso de los países desarrollados, del 21 al 73 por ciento en el de las economías en desarrollo y del 73 al 98 por ciento en el de las economías en transición. Estos resultados proporcionan a comerciantes e inversionistas un grado de seguridad en los mercados substancialmente más elevado.

La "arancelización" de todas las restricciones no arancelarias de las importaciones de productos agropecuarios representó un aumento sustancial del nivel de previsibilidad de los mercados de dichos productos. Más del 30 por ciento de la producción agropecuaria estaba sujeta a contingentes o restricciones a la importación. Prácticamente todas esas medidas han quedado convertidas en aranceles que, aunque inicialmente prestan en lo esencial el mismo nivel de protección que las anteriores medidas no arancelarias, serán objeto de reducción durante los seis años de aplicación del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la agricultura. Los compromisos en materia de acceso a los mercados en el sector de la agricultura eliminarán también anteriores prohibiciones de la importación de determinados productos.

Aunque en el caso del comercio de servicios no existen aranceles en frontera, la necesidad de condiciones previsible no es menor. Para hacer frente a esa necesidad, los gobiernos aceptaron una serie inicial de compromisos que abarcan las reglamentaciones nacionales que afectan a diversas actividades de servicios. Como en el caso de los aranceles, estos compromisos figuran en listas nacionales vinculantes y se ampliarán en el futuro por medio de rondas de negociaciones sobre los servicios.

Muchos otros Acuerdos de la OMC tratan de lograr que las condiciones de inversión y comercio sean más previsible haciendo muy difícil que los gobiernos miembros varíen a capricho las reglas del juego.

Prácticamente en cada esfera de política que incide en las condiciones comerciales, las posibilidades de que los miembros adopten políticas caprichosas, discriminatorias y proteccionistas están limitadas por sus compromisos en el marco de la OMC.

La clave para lograr condiciones comerciales previsibles es a menudo la transparencia de las leyes, reglamentos y prácticas nacionales. Muchos Acuerdos de la OMC contienen disposiciones en materia de transparencia que requieren la divulgación de dichas leyes, reglamentos y prácticas a nivel nacional (por ejemplo, mediante su aparición en publicaciones oficiales o por medio de servicios de información) o a nivel multilateral, por medio de notificaciones formales a la OMC. Gran parte de la labor de los órganos de la OMC se refiere al examen de esas notificaciones. La vigilancia regular de las políticas comerciales nacionales mediante el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye otro medio de fomentar la transparencia tanto a nivel nacional como multilateral.

Promoción de una competencia leal.

La OMC no es, como a veces se la describe, una institución de "libre comercio", aunque no sea más que porque permite la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio; es también el objeto de las relativas al dumping y las subvenciones. Las normas del GATT existentes, que establecían la base sobre la que los gobiernos podían imponer derechos compensatorios con respecto a esas dos formas de competencia "desleal" fueron ampliadas y aclaradas en los Acuerdos de la OMC.

El Acuerdo de la OMC sobre la agricultura está destinado a lograr equidad en el comercio de productos agropecuarios; el relativo a la propiedad intelectual mejorará las condiciones de competencia en la esfera de las ideas e invenciones, y el AGCS hará lo mismo en lo que se refiere al comercio de servicios. El acuerdo plurilateral sobre contratación pública hará extensivas las normas en materia de competencia a las compras realizadas por miles de entidades "públicas" de muchos países. Existen muchos más ejemplos de disposiciones de la OMC que tienen por finalidad promover una competencia leal y sin distorsiones.

Fomento del desarrollo y de la reforma económica.

Más de las tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en proceso de reforma económica que anteriormente no tenían sistemas de mercado. Durante los siete años que duró la Ronda Uruguay - entre 1986 y 1993 - más de 60 de esos países aplicaron programas de liberalización del comercio. Algunos lo hicieron como parte de sus negociaciones de adhesión al GATT, en tanto que otros actuaron de manera autónoma. Al mismo tiempo, los países en desarrollo y las economías en transición desempeñaron una función mucho más activa e influyente en las negociaciones de la Ronda Uruguay que en ninguna ronda anterior.

Esa tendencia destruyó en la práctica la idea de que el sistema de comercio únicamente existía para los países industrializados. Hizo también variar la anterior inclinación a eximir a los países en desarrollo del cumplimiento de determinadas disposiciones y acuerdos del GATT. Al finalizar la Ronda Uruguay los países en desarrollo se mostraron dispuestos a asumir la mayoría de las obligaciones que se imponen a los países desarrollados. No obstante, se les concedieron períodos de transición para adaptarse a las disposiciones - menos familiares y, quizás, más difíciles - de la OMC, especialmente en el caso de los más pobres, los países "menos adelantados". Además, en virtud de una decisión ministerial relativa a las medidas en favor de los países menos adelantados se da a estos países mayor flexibilidad para la aplicación de los Acuerdos de la OMC, y se pide se acelere la aplicación de las concesiones en materia de acceso a los mercados que afecten a las mercancías cuya exportación interesa a esos países y se les preste una mayor asistencia técnica. Así pues, el reconocimiento del valor para el desarrollo de aplicar, en la medida que sea razonable, políticas abiertas orientadas al mercado, basadas en los principios de la OMC, es general, como lo es también la necesidad de cierta flexibilidad con respecto a la rapidez con que hayan de aplicarse esas políticas.

No obstante, las disposiciones del GATT encaminadas a favorecer a los países en desarrollo siguen en pie en la OMC. En particular, la Parte IV del GATT de 1994 contiene tres artículos, introducidos en 1965, en los que se anima a los países industriales a que ayuden a los miembros que sean naciones en desarrollo en sus condiciones comerciales mediante "un esfuerzo consciente y tenaz" y a que no esperen reciprocidad por las concesiones hechas a los países en desarrollo en las negociaciones. Una segunda medida, convenida al final de la Ronda de Tokio en 1979 y a la que normalmente se alude como la "cláusula de habilitación", sirve de base jurídica permanente a las concesiones en materia de acceso a los mercados hechas por los países desarrollados a los países en desarrollo en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

3.4 FUNCIONES PRINCIPALES.

Las funciones esenciales de la OMC son las siguientes:

1. Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales que en conjunto configuran la OMC.
2. Servir de fondo para la celebración de negociaciones multilaterales.
3. Tratar de resolver las diferencias comerciales.
4. Supervisar las políticas económicas nacionales.
5. Cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial.

3.5 ESTRUCTURA.

La máxima autoridad de la OMC es la Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los miembros de la OMC, que se reúne cada dos años, y que puede tomar decisiones sobre todas las cuestiones que surjan en el marco de cualquiera de los Acuerdos comerciales multilaterales.

No obstante, la labor cotidiana de la OMC está a cargo de una serie de órganos subsidiarios, principalmente del Consejo General, compuesto también por todos los Miembros de la OMC, que también se reúne como Organismo de Solución de Diferencias y como Organismo de Examen de las Políticas Comerciales, para realizar exámenes regulares de las políticas comerciales de los distintos Miembros de la OMC.

El Consejo General delega funciones en otros tres importantes órganos, a saber, los Consejos del Comercio de Mercancías, del Comercio de Servicios y de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Industrial relacionados con el comercio. El Consejo de Comercio de mercancías supervisa la aplicación y funcionamiento de todos los Acuerdos (anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC) que amparan el comercio de mercancías, aunque muchos de esos Acuerdos tienen sus propios órganos de supervisión específicos. Los otros dos Consejos tienen la responsabilidad de sus respectivos Acuerdos (anexos 1B y 1C de Acuerdo sobre la OMC) y pueden establecer los órganos subsidiarios que sean necesarios.

Hay tres órganos establecidos por la Conferencia Ministerial, que rinden informe al Consejo General, a saber: el Comité de Comercio y Desarrollo, que se ocupa de las cuestiones relacionadas con los países en desarrollo, en particular los países “menos adelantados”; el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos, encargado de las consultas entre los Miembros de la OMC y los países que adopten medidas de restricción del comercio, en el marco de los artículos XII y XVIII del Acuerdo General, para hacer frente a dificultades de balanza de pagos; y por último, el Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, que se ocupa de las cuestiones relativas a las finanzas y el presupuesto de la OMC.

A principios de 1995 el Consejo General estableció formalmente un Comité de Comercio y Medio Ambiente, que presentará un informe sobre su labor en la primera reunión de la Conferencia Ministerial de la OMC, prevista para diciembre de 1996 en Singapur.

Cada uno de los acuerdos plurilaterales de la OMC (esto es, los relativos al comercio de aeronaves civiles, la contratación pública, los productos lácteos y la carne de bovino) tienen sus propios órganos de gestión, que rinden informe al Consejo General.

3.6 REPRESENTACIÓN Y AGRUPACIONES ECONÓMICAS.

La labor de la OMC es obra de los representantes de los gobiernos miembros, pero tiene sus raíces en la actividad industrial y comercial cotidiana. Las políticas comerciales y las posiciones negociadoras se determinan en las capitales, por lo general con un grado sustancial de asesoramiento de empresas privadas, organizaciones mercantiles, agricultores, consumidores y otros grupos de intereses. La mayoría de los países tienen una misión diplomática en Ginebra, encabezada a veces por un Embajador especial ante la OMC, cuyos funcionarios asisten a las reuniones de los numerosos órganos administrativos y de negociación que se celebran en la sede de la OMC. A veces los países envían directamente expertos como representantes para exponer las opiniones de sus gobiernos sobre cuestiones específicas.

Como consecuencia de la integración económica regional - en forma de uniones aduaneras y zonas de libre comercio - y de acuerdos políticos y geográficos menos estrictos, algunos grupos de países actúan conjuntamente en la OMC y tienen un portavoz único en las reuniones y negociaciones.

La más grande y completa de esas agrupaciones es la Unión Europea, con sus 15 Estados miembros. La UE es una unión aduanera con una política de comercio exterior y un arancel comunes. Aunque los Estados miembros coordinan su posición en Bruselas y en Ginebra, sólo la Comisión Europea habla en nombre de la UE en casi todas las reuniones de la OMC. La UE es miembro de la OMC por propio derecho, como lo son cada uno de sus Estados miembros.

El grado de integración económica es hasta ahora menor en el caso de los países miembros del GATT que pertenecen a la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN): Malasia, Indonesia, Singapur, Filipinas, Tailandia y Brunei Darussalam. Sin embargo, tienen muchos intereses comerciales comunes y pueden con frecuencia coordinar sus posiciones y hablar por medio de un solo portavoz.

Entre otras agrupaciones que en ocasiones hacen declaraciones conjuntas figuran el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). Otras iniciativas de integración económica regional más recientes - por ejemplo, el TLC (Canadá, Estados Unidos y México) y MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay) - no han alcanzado aún la etapa en que sus componentes tengan con frecuencia un solo portavoz en las cuestiones tratadas en el marco de la OMC.

Una alianza de todos conocida en la Ronda Uruguay - que representaba la unión de intereses comerciales similares más que una identidad regional - fue el Grupo de Cairns, que estaba integrado - y aún lo está - por países desarrollados, países en desarrollo y países de Europa Oriental exportadores todos ellos de productos agropecuarios.

3.7 ¿COMO ADOPTA SUS DECISIONES LA OMC?

La OMC continúa la larga tradición del GATT de tratar de adoptar sus decisiones no por votación sino por consenso. Este procedimiento permite que los miembros se aseguren de que se tienen debidamente en cuenta sus intereses, aun cuando en ocasiones puedan decidir unirse a un consenso por ser de interés general para el sistema multilateral de comercio. Cuando no es posible el consenso, el Acuerdo sobre la OMC prevé la votación. En tales circunstancias las decisiones se adoptan por mayoría de los votos emitidos y sobre la base de "cada país un voto".

En el Acuerdo sobre la OMC se prevén cuatro situaciones específicas de votación. En primer lugar, una mayoría de tres cuartos de los Miembros de la OMC podrán votar la adopción de una interpretación de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.

En segundo lugar, y por la misma mayoría, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir de una obligación impuesta a un determinado miembro por un acuerdo multilateral. En tercer lugar, las decisiones de enmienda de las disposiciones de los acuerdos multilaterales podrán adoptarse por aprobación de todos los miembros o por mayoría de dos tercios, según la naturaleza de la disposición de que se trate. Ahora bien, esas enmiendas únicamente surtirán efecto para los Miembros de la OMC que las acepten. Por último, la decisión de admitir a un nuevo miembro se adoptará por mayoría de dos tercios en la Conferencia Ministerial.

3.8 ¿COMO SE ADHIEREN LOS PAISES A LA OMC?.

La mayoría de los Miembros de la OMC son miembros del anterior GATT que firmaron el Acta Final de la Ronda Uruguay y que habían concluido sus negociaciones en materia de acceso a los mercados de bienes y servicios en el momento de la celebración de la reunión de Marrakech de 1994. Algunos países que se adhirieron al GATT a finales de 1994, firmaron el Acta Final y concluyeron las negociaciones relativas a sus listas de bienes y servicios, pasaron también a figurar entre los primeros Miembros de la OMC. Otros países que habían participado en las negociaciones de la Ronda Uruguay y concluyeron sus respectivos procedimientos nacionales de ratificación en el transcurso de 1995 se convirtieron en miembros después.

Aparte de esas disposiciones relativas a los miembros iniciales de la OMC, cualquier otro Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales podrá adherirse a la OMC en condiciones que habrá de convenir con los miembros de esta Organización.

En la primera etapa del procedimiento de adhesión se pide al gobierno solicitante que facilite a la OMC un memorándum que abarque todos los aspectos de sus políticas comerciales y económicas que tengan relación con los acuerdos de la OMC. Este memorándum sirve de base de un detenido examen de la solicitud de adhesión en un grupo de trabajo.

Paralelamente a las actividades del grupo de trabajo, el gobierno solicitante entabla negociaciones bilaterales con los gobiernos de los miembros interesados para establecer sus concesiones y compromisos en materia de mercancías y sus compromisos en materia de servicios.

Este proceso bilateral, entre otras cosas, determina las ventajas concretas que obtendrán los Miembros de la OMC al permitir la adhesión del candidato.

Una vez ultimados tanto el examen del régimen de comercio del candidato como las negociaciones relativas al acceso a los mercados, el grupo de trabajo redacta las condiciones básicas de la adhesión.

Por último, se presentan al Consejo General o a la Conferencia Ministerial, para su adopción, los resultados de las deliberaciones del grupo de trabajo contenidos en su informe, un proyecto de protocolo de adhesión y las listas convenidas resultantes de las negociaciones bilaterales. Si vota a favor una mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC, el candidato puede firmar el protocolo y adherirse a la Organización; en caso necesario, obtendrá antes de la ratificación de su órgano legislativo nacional.

3.9 SECRETARÍA Y PRESUPUESTO.

La Secretaría de la OMC, cuya sede está en Ginebra, tiene una plantilla de alrededor de 450 funcionarios, a cuyo frente se haya su Director General, Renato Ruggiero, y cuatro Directores Generales Adjuntos. Entre sus funciones figura la prestación de servicios a los órganos delegados de la OMC con respecto a las negociaciones y la aplicación de los acuerdos.

Tiene en particular, la obligación de brindar apoyo técnico a los países en desarrollo, y especialmente a los países menos adelantados. Los economistas de la OMC realizan análisis de los resultados del comercio y las políticas comerciales, en tanto que sus servicios jurídicos ayudan a resolver las diferencias comerciales que implican la interpretación de normas y precedentes de la OMC.

La labor de la OMC se hace también extensiva a las negociaciones para la adhesión de nuevos miembros y comprende igualmente la prestación de asesoramiento a los gobiernos que consideran la posibilidad de adherirse.

El presupuesto de la OMC se cifra en unos 83 millones de dólares americanos (alrededor de 668 millones de pesos), y las contribuciones se calculan sobre la base de la participación en el comercio total realizado por los Miembros. Parte del presupuesto se destina también al Centro de Comercio Internacional.

3.10 PAISES MIEMBROS (123).

Alemania, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Benin, Bolivia, Botswana, Brasil, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Canadá, Chile, Chipre, Colombia, Comunidad Europea, Corea, Costa Rica, Cote d'Ivoire, Cuba, Dinamarca, Djibouti, Dominica, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Arabes Unidos, Eslovenia, España, Estados Unidos, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea, Guinea Bissau, Guyana, Haití, Honduras, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Lesotho, Liechtenstein, Luxemburgo, Macao, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Malí, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nicaragua, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos (para el reino de los Países Bajos en Europa y las Antillas Holandesas), Pakistán, Papua Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Centroafricana, República Checa, República Dominicana, República Eslovaca, Rumania, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, Las Islas Salomún, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Suriname, Swazilandia, Tailandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

Los 31 Gobiernos siguientes han solicitado adherirse a la OMC. Sus solicitudes son estudiadas actualmente por los Grupos de Trabajo creados con ese fin:

Albania, Arabia Saudita, Argelia, Armenia, Belarús, Bulgaria, Camboya, Croacia, Estonia, ex República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Georgia, Jordania, Kazajstán, la República Kirguisia, Letonia, Lituania, Moldova, Mongolia, Nepal, Panamá, República Popular de China, Seychelles, Sudán, Sultanat de Omán, Taipei Chino, Tonga, Ucrania, Uzbekistán, Vanuatu, Viet Nam.

3.11 DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA OMC.

La Organización Mundial del Comercio no es una simple ampliación del GATT; por el contrario, sustituye por completo a su predecesor y tiene un carácter muy diferente. Entre las principales diferencias figuran las siguientes:

1. El GATT era un conjunto de normas, un acuerdo multilateral sin base institucional, sólo contaba con una pequeña Secretaría asociada, cuyo origen se remontaba al intento de establecer una Organización Internacional de Comercio en el decenio de 1940. La OMC es una institución permanente con su propia Secretaría.
2. El GATT se aplicaba con "carácter provisional", aun cuando después de más de 40 años los gobiernos decidieran considerarlo un compromiso permanente. Los compromisos contraídos en el marco de la OMC son absolutos y permanentes.
3. Las normas del GATT se aplicaban al comercio de mercancías. La OMC abarca además el comercio de servicios y los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio.
4. Aunque el GATT era un instrumento multilateral, para el decenio de 1980 se habían añadido muchos nuevos Acuerdos de carácter plurilateral y, por tanto, selectivo. Los Acuerdos que constituyen la OMC son en su totalidad multilaterales y, por consiguiente, entrañan compromisos para todos sus miembros.
5. El sistema de solución de diferencias de la OMC es más rápido, más automático, y por tanto mucho menos susceptible de bloqueos, que el antiguo sistema del GATT. Será también más fácil lograr la aplicación de las conclusiones a que se llegue en las diferencias que surjan en la OMC.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS:

- (1) Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio. Firmado por las partes del Acuerdo en Marrakech el 15 de abril de 1994.
- (2) Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio. Firmado por las partes del Acuerdo en Marrakech el 15 de abril de 1994.
- (3) Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio. Firmado por las partes del Acuerdo en Marrakech el 15 de abril de 1994.

CAPITULO IV

GENERALIDADES DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA MERCANTIL.

4.1 CONCEPTO.

El artículo 2248 del Código Civil para el Distrito Federal, define a los contratos de compraventa de la siguiente manera:

“Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero”. (1)

Al hacer referencia del citado precepto, a los derechos relativos sobre los cuales recae la compraventa, se esta remitiendo a la cesión onerosa. La noción tomada del Derecho Civil no determina de forma precisa a la compraventa mercantil, por lo que es menester delimitar los casos o situaciones en que un contrato de compraventa debe recibir el calificativo de mercantil.

Primeramente el artículo 371 del Código de Comercio determina: “Serán mercantiles las compraventas a las que este Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar”. (2)

Las fracciones I y II del artículo 75 del citado Código, declaran como actos de comercio a las adquisiciones y enajenaciones, a las compras y a las ventas de artículos, mercaderías, muebles e inmuebles, verificadas con propósito de especulación comercial.

Por su parte, la mercantilidad de una compraventa puede depender de otros elementos: del carácter, del objeto sobre el que recae o de la calidad de las partes que intervienen en ella. De igual forma, se consideran mercantiles las compraventas que tienen por objeto cosas mercantiles, como los títulos de crédito, las cuotas o partes de las sociedades mercantiles, buques y empresas por ejemplo, y las celebradas entre los comerciantes.

4.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

El antiguo Derecho Romano, al definir la compraventa, no hace referencia a la transmisión de la propiedad, sino a la entrega de la cosa. En Roma la compraventa no era traslativa de dominio, el vendedor solo se obligaba a la entrega de la cosa y a garantizar al comprador la posesión de la misma; respondiendo solo de las perturbaciones jurídicas de terceros a la posesión y de los vicios ocultos.

De igual forma, en el citado Derecho la compraventa podía recaer sobre cosas ajenas, merced a que si el vendedor garantizaba la posesión, el contrato era valido y el comprador no podía reclamar entretanto no se le privara de la cosa, aun cuando tuviera conocimiento cierto de que era ajena. Esto último, no significaba que la venta de cosa ajena fuera valida y que el mismo derecho autorizara una disposición de índole fraudulenta; lo único que represento fue que la obligación del vendedor no consistía en transmitir el dominio; que por consiguiente, la venta era valida en tanto que garantizaba la posesión al comprador, sin embargo resulta claro que, si posteriormente el dueño de la cosa reivindicaba esta, como el vendedor no había cumplido con la obligación de garantizar desde ese ángulo, era responsable por el incumplimiento de su obligación específica, consistente en mantener al comprador en el uso y disfrute de la cosa. (3)

La compraventa romana fue evolucionando en lo relativo a sus efectos, en virtud de que en este contrato, lo mismo que en todos aquellos en los que el Derecho de Gentes (*Ius Gentium*) introdujo serias modificaciones, se observa que poco a poco se van determinando por grados las distintas consecuencias jurídicas por el Derecho Civil.

En el Derecho Francés, en sus etapas iniciales, se sostuvo que la "traditio" era un elemento necesario para que se diera la transmisión de propiedad; sin embargo, al redactarse el Código Napoleónico de 1804, se asienta que tratándose de cosas ciertas y determinadas, la transmisión de la propiedad actúa como un efecto del contrato, sin necesidad de una "traditio" real o simbólica.

Esta determinación, se hace extensiva a todas las legislaciones latinas, llegándose a la conclusión de que el contrato no solo tiene efectos obligatorios, sino que además tiene el efecto de transmitir la propiedad en todos los contratos traslativos de dominio; este efecto es inmediato y directo, operando ipsofacto con la celebración del contrato sin necesidad de entrega real o simbólica.

La definición de compraventa que dan los Códigos Mexicanos de 1870 y 1884 remite a la romana, merced a que expresan que el vendedor se obliga a entregar la cosa; asimismo, determinan que desde el momento en que la venta es perfecta, pertenece la cosa al comprador y el precio al vendedor, obligando a este a la entrega de la cosa garantizando la evicción y el saneamiento de vicios; de igual forma, se declara nula la venta de cosa ajena siendo que nadie puede vender, sino lo que es de su propiedad; artículos 2811, 2818, 2822, 2830, 2831, y 2850 del Código Civil de 1884 y artículos 1552, 2940, 2950, 2958, 2959 y 2981 Fracciones I y III del Código Civil de 1870.

4.3 ELEMENTOS DEL CONTRATO.

4.3.1 ELEMENTOS PERSONALES.

Los elementos de carácter personal del contrato de compraventa son las partes contratantes, en este caso el comprador (persona que compra) y el vendedor (persona que vende).

4.3.2 ELEMENTOS ESENCIALES.

Dos son los elementos esenciales de los contratos de compraventa a saber: el consentimiento como acuerdo de voluntades y el objeto.

4.3.2.1 EL CONSENTIMIENTO

“El consentimiento debe tener como contenido, respecto del vendedor, transmitir la propiedad de la cosa o la titularidad del derecho, a cambio de un precio; respecto del comprador, adquirir la propiedad de la cosa a cambio del pago del precio.” (4)

Es aquí donde el consentimiento se convierte en la clave de todo vínculo jurídico, y en torno a él van a desenvolverse con toda libertad las diversas manifestaciones relacionadas con la vida contractual.

El consentimiento será ineficaz cuando una o ambas partes se encuentren ante alguno de los siguientes supuestos:

A) Incapacidad de raciocinio.- será por ejemplo cuando en la celebración de un contrato, una o ambas partes sea un niño de corta edad, o una persona que no goza plenamente de sus facultades mentales, o que sea una persona que se encuentra en completo estado de ebriedad.

Material y físicamente, existe la manifestación de la voluntad externa de la persona, pero no basta decir si o poner su firma. Es necesario que entre el hecho de decir si o poner su firma, y el proceso interno y previo a la conclusión del contrato, exista simetría y juicio dotado del sentido de responsabilidad, ya que ¿cómo podría pretenderse que el niño de ocho o diez años se de cuenta plenamente de la gravedad de las obligaciones que contrae?, o ¿cómo podría admitirse que fuera eficaz la obligación contraída por aquel cuya razón esta alterada a consecuencia de una grave afección de su sistema nervioso o por la ingestión de una gran cantidad de alcohol?

B) Error sobre la naturaleza del contrato.- será por ejemplo, cuando (A) quiere vender un objeto. Con este fin acude y hace una proposición a (B). Este acepta y recibe el objeto creyendo que se trata de una donación.

Existe en consecuencia una discordancia total entre sus voluntades, siendo que el primero supone los elementos y consecuencias de una venta, no obstante el segundo agradece los buenos sentimientos que le han demostrado de tan generosa manera.

Error sobre la identidad del objeto.- este tipo de error es más teórico que práctico. Es muy raro que un comprador adquiriera un objeto antes de cerciorarse de sus rasgos característicos.

En los supuestos anteriormente citados, el contrato de compraventa es inexistente, merced a la falta del consentimiento como acuerdo de voluntades.

4.3.2.2 EL OBJETO.

En cuanto al objeto se refiere, es menester hacer la distinción entre el objeto directo del contrato y el objeto indirecto.

El primero consistirá en la compraventa, en la creación de las obligaciones, transmitir el dominio y pagar el precio. "Si el pretendido contrato de compraventa no tuviere estas finalidades será inexistente por falta de objeto directo. Es decir, cuando no exista la voluntad de transmitir la propiedad del objeto del contrato por un precio, o bien, cuando no exista la cosa, o finalmente, cuando no exista el precio, carecerá de objeto directo el contrato y será inexistente". (5)

Por otra parte el Código Civil vigente solo reglamente lo relativo al objeto indirecto, es decir el objeto de las obligaciones creadas; Artículo 1824, del Código Civil para el Distrito Federal.

"Los objetos indirectos son la cosa y el precio. Puede existir consentimiento para transmitir una cosa a cambio de un precio, pero no puede existir la cosa o faltar el precio en tal caso, el contrato es inexistente por la falta de alguno de sus objetos indirectos." (6)

El objeto indirecto puede no presentarse en los supuestos siguientes:

a) Posibilidad física de la cosa.- Es decir, deberá existir en la naturaleza o ser susceptible de ello, si se tratare de cosas futuras. El artículo 1825 del Código Civil para el Distrito Federal señala los requisitos de existencia y el 1826 tiene como supuesto las cosas futuras; la falta de esa posibilidad es una situación de inexistencia según determina el artículo 2224.

b) Existencia de la cosa en la naturaleza y pérdida de la misma. Pueden darse dos situaciones: primera, la cosa no existe en el momento de presentarse el contrato, ni tampoco es susceptible de existir en el futuro; por lo que se estará frente a un caso de inexistencia. Segunda, existe la cosa al celebrarse el contrato, pero sin embargo parece con posterioridad; aquí el contrato existió y solo plantea un problema de responsabilidad.

Omar Olvera de Luna, afirma refiriéndose a la existencia de la cosa en el comercio: "Todas las cosas están en el comercio, salvo las excepciones señaladas expresamente por la ley. Están fuera del comercio, por su naturaleza, cuando no pueden ser poseídas por algún individuo en forma exclusiva. Y están fuera del comercio por disposición de la ley, cuando las declara irreductibles a propiedad privada.

Esta exclusión del comercio puede ser temporal, ya que los bienes pueden ser desafectados por decreto, y entonces pueden ser objeto de relaciones jurídicas. Artículos 764, 768 y 770 del Código Civil para el Distrito Federal.

"Cuando un contrato de compraventa tenga como objeto un bien de esta categoría se esta frente a un contrato inexistente, ya que carecería de objeto; o bien ante un contrato nulo."

(7).

Por otra parte, el precio es también un elemento esencial en el contrato de compraventa. El precio debe ser cierto, en dinero y justo. Las dos primeras características son elementos de existencia respecto al precio, la última es solo un elemento de validez. La certeza en el precio no es sino su determinación aritmética, debiendo pagarse en dinero, puesto que si el pago fuera en especie se estaría frente a la celebración de una permuta. Existe, sin embargo una excepción: puede pagarse el precio parte en dinero y parte transmitiendo la propiedad de otra cosa, en este caso se estará frente a una compraventa cuando la parte en dinero sea igual o superior al valor de la cosa que se entrega. Si fuere inferior a ese valor, será permuta. Por supuesto, en esta situación se estará frente a un contrato mixto.

Generalmente en cuanto a la fijación del precio se refiere, este se determina por acuerdo de las partes contratantes, siendo justo cuando se da la equivalencia de valor entre las prestaciones de estas últimas. De igual forma el precio puede ser fijado por un tercero, sin embargo, esta situación es de carácter excepcional.

4.3.3 ELEMENTOS DE VALIDEZ.

4.3.3.1 LA CAPACIDAD.

Señala Manuel Borja Soriano. "Para que el contrato sea válido debe reunir las siguientes condiciones: Capacidad de los contratantes, mutuo consentimiento y objeto lícito" (8).

La capacidad es la aptitud de toda persona para ser titular de derechos y obligaciones y para ejercitarlos, y comprende dos aspectos:

A) La capacidad de goce.- que es la aptitud para ser titular de derechos y obligaciones.

B) La capacidad de ejercicio.- que es la aptitud para hacer valer los derechos y cumplir las obligaciones.

"En lo relativo a la capacidad, la doctrina estudia dos tipos de problemas:

1. Los requisitos que deben observarse para efectuar determinadas enajenaciones, y
2. Las prohibiciones de vender y comprar". (9)

Al tratarse de capacidad, el Código Civil no hace referencia propiamente a la capacidad general, sin embargo determina que el vendedor debe tener el poder de disposición, situación distinta de la capacidad, en virtud de que una persona puede ser capaz y sin embargo, no podría transmitir la propiedad si no la tuviera.

Por su parte, los requisitos que deben llenarse en ciertas enajenaciones se refieren básicamente a las adquisiciones de bienes inmuebles por extranjeros; a la adquisición de los derechos de copropiedad; a la venta entre consortes; a la compraventa del hijo al padre, etc. Y en cuanto a prohibiciones de comprar y vender: cuando se trate de bienes inalienables; cuando los compradores sean magistrados, jueces, procuradores, peritos, etc., asimismo, respecto de bienes objeto de remate en los juicios en que intervengan, etc.

4.3.3.2 LA AUSENCIA DE VICIOS DE LA VOLUNTAD.

La voluntad de las partes que celebran el contrato, debe estar exenta de defectos o vicios, es decir, debe ser cierta y libre.

Si la voluntad de alguna de las partes proviene de una creencia equivocada (error), ha sido obtenida o mantenida con engaños (dolo), o ha sido arrancada con amenazas (violencia o temor), entonces estamos frente a una voluntad viciada que anula el contrato (artículo 1812 del Código Civil).

A) Error.- es un concepto falso de la realidad, es una creencia no conforme con la verdad. El error sufrido por el autor de un acto jurídico vicia su voluntad y provoca la nulidad del acto, pero no todo error produce tales efectos jurídicos, es por eso que se han clasificado de la siguiente manera:

1.- Por sus consecuencias jurídicas:

- a) Error indiferente.- recae sobre circunstancias accidentales o sobre motivos personales que no ejercen influencia alguna sobre el acto.
- b) Error nulidad.- es el que vicia la voluntad y produce la nulidad del acto jurídico, siempre que recaiga sobre el motivo determinante de la voluntad de alguna de las partes, y que haya trascendido exteriormente (artículo 1813 del Código Civil).
- c) Error obstáculo.- es aquel que impide la reunión de las dos voluntades.

B) **Violencia.**- el artículo 1819 del Código Civil indica que "hay violencia cuando se emplea fuerza física o amenazas que importen peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud o una parte considerable de los bienes del contratante, de su cónyuge, de sus ascendientes, de sus descendientes o de sus parientes colaterales dentro del segundo grado."

El uso de la violencia física o moral como medio para conseguir una declaración de voluntad de una parte contratante, produce el temor, que es el elemento psicológico que realmente vicia la voluntad al suprimir la libertad de decisión.

C) **Dolo.**- el artículo 1815 del Código Civil lo define como " se entiende por dolo en los contratos cualquiera sugestión o artificio que se emplee para inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes; y por mala fe la disimulación del error de uno de los contratantes, una vez conocido."

D) **Mala fe.**- es la actitud pasiva del contratante que habiendo advertido el error en que se encuentra la otra parte, se abstiene de alertarlo sobre dicho error y se aprovecha del él.

E) **Lesión.**- consiste en la desproporción exagerada de las prestaciones que las partes se deban recíprocamente por la celebración del contrato.

4.3.3.3 LA LICITUD EN EL OBJETO.

El Código Civil indica en su artículo 1827 que "el hecho positivo o negativo, objeto del contrato debe ser: posible y lícito."

En su artículo 1830 nos indica que "es ilícito el hecho que es contrario a las leyes de orden público o las buenas costumbres."

En su artículo 1831 nos indica que "el fin o motivo determinante de la voluntad de los que contratan tampoco debe ser contrario a las leyes de orden público ni a las buenas costumbres."

Por lo tanto será indispensable para que el contrato sea valido, que tanto las obligaciones de las partes, como el por que de su proceder (motivo o fin), sean lícitos, es decir, no contrarios a lo dispuesto por las leyes de orden público o a las buenas costumbres, entendiendop por estas, como la moralidad prevalectiente en una comunidad, en un tiempo y espacio determinados.

4.3.4 ELEMENTOS FORMALES.

En el contrato de compraventa, la formalidad se hace presente desde la escritura, posteriormente pasa por el contrato privado y finalmente llega hasta la consensualidad es decir, presenta toda una gama; razón por la cual a continuación voy hacer mención de la diversidad de situaciones.

Si se trata de bienes inmuebles, la compraventa es consensual como regla general, cuando debiendo ser congruente con disposiciones anteriores, debió hacer la distinción de los bienes preciosos de los que no lo son, exigiendo alguna formalidad para los primeros. La Ley Fiscal exige el otorgamiento de documento, como es la factura.

El contrato es consensual por oposición a real, merced a que no es necesario para su validez la entrega de la cosa. Es más el consentimiento puede ser tácito.

Esta consensualidad determina algunas excepciones. Se puede hacer mención del caso en que se haya estipulado una conformidad convencional. De igual forma el caso de los títulos de crédito, en virtud de que para perfeccionamiento del contrato, deben ser estos entregados, es decir, es necesaria la "traditio".

Señala Omar Olvera de Luna, "La compraventa de bienes inmuebles siempre será formal, en el sentido de que para su validez, el contrato deberá hacerse constar por escrito, ya sea en escrito privado por duplicado y ante testigos, o en escritura pública. Los artículos 2316 a 2322 del Código Civil para el Distrito Federal deseando reducir el formulismo al mínimo, permitieron que el contrato de compraventa hasta de cinco mil pesos de precio, se pudiera hacer constar en escrito privado, solo que excediera de esa cantidad, debía otorgarse en escritura pública." (10).

El citado contrato de compraventa, deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad para que surta sus efectos en relación a terceros, merced a que sin la inscripción se limita su efecto a las partes, artículos 2322 y 3003 del Código Civil para el Distrito Federal. Por otra parte, la forma de la compraventa mercantil acorde con el artículo 371 del Código de Comercio determina: se reputan mercantiles las compraventas a las que este Código le otorga ese carácter y aquellas que se hacen con el propósito preferente y directo de traficar.

Existen en el Código de Comercio dos disposiciones relativas a la cuestión de la forma, ambas de carácter general: los artículos 78 y 79. El primero de ellos determina que "en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados". (11).

Por su parte, el segundo expresa que "se exceptuarán de lo dispuesto en el artículo que precede:

1. Los contratos que con arreglo a este Código u otras leyes deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia.
2. Los contratos celebrados en país extranjero en que la Ley exige escrituras, formas o solemnidades determinadas para su validez, aunque no las exija la Ley Mexicana.

En uno y otro caso, los contratos que no llenen las circunstancias respectivamente requeridas, no producirán obligación ni acción en juicio". (12)

Como se observa, el artículo 78 dispone que en los contratos mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos con que aparezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades especiales; el artículo 79 por su parte, se limita solo a señalar algunas excepciones.

Los requisitos de forma determinados por el Código Civil para el contrato de compraventa, también tienen aplicación para las compraventas mercantiles, por la remisión que en relación con la forma hace el artículo 79 del Código de Comercio respecto de otras leyes.

4.4 CLASIFICACIÓN Y MODALIDADES.

El contrato de compraventa se puede clasificar de la siguiente forma:

- a) Contrato Principal. La compraventa es un contrato principal en virtud de que no necesita celebrarse otro para producir plenamente sus efectos en el ámbito jurídico.
- b) Contrato Bilateral. Porque da origen a derechos y obligaciones recíprocas.
- c) Contrato Oneroso. Se dice que es oneroso debido a que produce provechos y gravámenes recíprocos para las partes contratantes.
- d) Contrato Conmutativo. Se le considera de esta forma porque los provechos y gravámenes son ciertos y conocidos por las partes desde la celebración del contrato.
- e) Contrato Aleatorio. Ocasionalmente la compraventa puede tener esta característica cuando se trata de bienes futuros. Como sería la compra de esperanza, en virtud de la cual quien compra frutos futuros de una cosa, paga su precio, corriendo el riesgo de que nunca lleguen a existir.

- f) Contrato Instantáneo o de Tracto Sucesivo. En el instantáneo pueden darse las prestaciones de inmediato, cuando la operación es de contado, o puede pagarse el precio en abonos; en tal caso sería una operación de tracto sucesivo.
- g) Contrato Consensual en Oposición a Real. La compraventa es consensual en oposición a real en virtud de que existe antes de la entrega de la cosa, la que no es un elemento constitutivo de la misma. Por otra parte, en los contratos reales la entrega de la cosa es un elemento necesario para su formación. "Cuando el contrato recae sobre bienes muebles siempre es consensual, pero hay excepciones principalmente en materia comercial: cuando el quebranto ha vendido ciertas cosas que no ha entregado, deja el contrato de ser consensual para convertirse en real. Cuando la venta recae sobre inmuebles, el contrato es formal, según los artículos 2316 y 2317 del Código Civil para el Distrito Federal." (13).
- h) Compraventa Privada y Compraventa Pública. La primera es la que normalmente se lleva a cabo. La segunda es la que se hace al mejor postor, es decir, en subasta pública.
- i) Compraventa Judicial y Compraventa Extrajudicial. La primera es la que se realiza con la intervención de los tribunales, sin que sea preciso que se trate de un remate o venta forzada; es suficiente con que hayan intervenido los tribunales. La compraventa es extrajudicial cuando se hace sin la intervención de los tribunales.
- j) Compraventa Voluntaria y Compraventa Necesaria. En la primera, las partes celebran el contrato de forma libre. En la segunda las partes celebran el contrato apremiados por una necesidad, por una obligación jurídica, como la que hace el promitente de un contrato de promesa de compraventa que esta obligado a vender; o la venta que hace un copropietario; nadie esta obligado a permanecer en la indivisión, dispone el Código Civil. Un copropietario exige que la cosa se divida, se vende cuando no es divisible. Si el copropietario quiere que se venda la cosa para repartir el precio, existe una imposición por una necesidad jurídica.

k) Compraventa Judicial o Forzosa. Este tipo de compraventa, importa la afectación de uno de los elementos esenciales de esta operación, como lo es el consentimiento a merced de que es verificada mediante ejecución forzosa, puesto que es el juez quien frente a la rebeldía del propietario y por imperio de ley, sustituye la voluntad de éste firmando la escritura correspondiente. Esta última clasificación es manifiesta en los siguientes casos: Adjudicación por remate, expropiación por causa de utilidad pública y cuando el contrato origen de la obligación, adolece de forma.

Por otra parte se puede clasificar la compraventa haciendo la distinción entre la civil y la mercantil. La primera se caracteriza en el Derecho Positivo Mexicano de forma negativa, indicando que es la que no tiene los atributos de la compraventa mercantil, y esta se determina a su vez de forma positiva por el artículo 75 del Código de Comercio en correspondencia con el artículo 371 del citado Código que define el contrato.

Omar Olivera de Luna en concordancia con esto último señala: "El Código de Comercio, aunque habla de lucro, supone que en las adquisiciones y enajenaciones (expresadas en el artículo 75 del mismo), el propósito de especulación mercantil se lleva a cabo a través de la reventa y por esto dice que también son mercantiles (según expresa el artículo 371 del multicitado código) las ventas que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar". (14).

En cuanto a las modalidades de la compraventa se refiere, observa el tratadista Olvera de Luna, "El Código Civil del Distrito Federal, no reglamenta todas las modalidades del contrato de compraventa; solamente algunas de ellas. No es posible hacer una enumeración limitativa, pues las partes, en uso del principio de autonomía de la voluntad, pueden establecer y pactar otras modalidades distintas de las reconocidas, y regularlas sin más limitaciones que el orden público y las buenas costumbres; pero siempre que sean inscribibles en el Registro Público de la Propiedad, serán oponibles a terceros." (15).

En virtud de lo mismo, tenemos que las modalidades de la compraventa son:

- a) Compraventa con reserva de dominio.
- b) Compraventa en abonos.
- c) Venta con pacto de preferencia.
- d) Compraventa de esperanza y compra de cosa futura.
- e) Venta con pacto de no vender a determinada persona.
- f) Compraventa "a vistas".
- g) Compraventa sobre muestras.
- h) Compraventa por acervo o "a la vista".
- i) Compraventa contra documentos.

Esta última modalidad ha logrado un relevante desarrollo en años recientes, convirtiéndose en un medio casi imprescindible en las transacciones comerciales internacionales.

En este tipo de operaciones, el vendedor cumple su obligación de entregar, enviando al comprador los títulos representativos de las mercancías y los otros documentos estipulados.

Por su parte Omar Olvera de Luna al referirse a la compraventa contra documentos señala: "Las mercancías que constituyen su objeto están representadas por títulos de crédito (certificado de depósito, conocimiento de embarque, etc.); la transferencia de los títulos supone la de las mercancías que representan, es decir, la entrega de la cosa vendida queda sustituida por la entrega de los títulos de crédito que la representan". (16).

La venta de mercancías en la que se acordó que el pago del precio había de hacerse mediante apertura de crédito documentado, a juzgar por Jorge Barrera Graf, constituye una venta contra documentos o venta documentada, que puede revestir dos formas: pago contra documentos y aceptación contra documentos.

“La inserción de las cláusulas “documentos contra aceptación” o “documentos contra pago”, o de las mencionadas “D/a” o “D/p”, en el texto de una letra de cambio con la que se acompañen documentos representativos de mercancías, obliga al tenedor de la letra a no entregar los documentos sino mediante la aceptación o el pago de la misma”. (17)

4.5 OBLIGACIONES DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL.

Serán obligaciones del vendedor:

La entrega de la cosa, pudiendo ser real, jurídica o virtual. La primera consiste en la entrega material de lo vendido, o del título si se tratase de un derecho. La segunda se hace presente cuando la Ley considera a la cosa como recibida por el comprador. Finalmente la tercera es la prevista por el artículo 378 del Código de Comercio, que a la letra dice: “Desde el momento en que el comprador acepte que las mercancías vendidas queden a su disposición, se tendrá por virtualmente recibido de ellas, y el vendedor quedará con los derechos y obligaciones de un simple depositario.” (18).

Por su parte, la entrega de lo vendido debe hacerse dentro del plazo convenido en el contrato, “si no se hubiera fijado plazo para su entrega, el vendedor deberá tener a disposición del comprador las mercancías vendidas, dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato”. (19).

Respecto al lugar de entrega, “las obligaciones mercantiles habrán de cumplimentarse en el lugar determinado en el contrato, o en caso contrario, en aquel que según la naturaleza del negocio o la intención de las partes, deba considerarse adecuado al efecto por consentimiento de aquellas o arbitrio judicial”. (20)

Asimismo, “los gastos de entrega en las ventas mercantiles serán:

- a) A cargo del vendedor, todos los que se ocasionen hasta poner las mercancías pesadas o medidas a disposición del comprador.
- b) Los de su recibo y extracción fuera del lugar de la entrega serán por cuenta del comprador” (21)

De igual forma será obligación del vendedor, responder ante el comprador en caso de evicción y saneamiento.

Habrà evicción cuando el que adquirió alguna cosa fuere privado del todo o parte de ella por sentencia que cause ejecutoria, en razón de algún derecho anterior a la adquisición.” (22)

Ahora bien, “cuando el adquirente ha renunciado el derecho al saneamiento para el caso de evicción, llegado que sea éste, debe el que enajena entregar únicamente el precio de la cosa; pero aún de esta obligación quedará libre, si el que adquirió lo hizo con conocimiento de los riesgos de evicción y sometándose a sus consecuencias. (23).

Si no existe tal renuncia, llegada la evicción, “si el que enajeno hubiera procedido de buena fe, estará obligado a entregar al que sufrió la evicción:

- a) El precio integro que recibió la cosa;
- b) Los gastos causados en el contrato, si fueren satisfechos por el adquirente.
- c) Los causados en el pleito de evicción y en el saneamiento.
- d) El valor de las mejoras útiles y necesarias, siempre que en la sentencia no se determine que el vendedor satisfaga su importe”. (24)

Por su parte, "si el que enajena hubiere procedido de mala fe tendrá las obligaciones expresadas para el caso de buena fe, con las agravantes siguientes:

- a) Devolverá a elección del adquirente, el precio que la cosa tenía al tiempo de la adquisición, o el que tenga al tiempo en que sufra la evicción;
- b) Satisfacerá al adquirente el importe de las mejoras voluntarias y de mero placer que haya hecho en la cosa.
- c) Pagará los daños y perjuicios. (25).

El vendedor está obligado de igual forma, "al saneamiento por los defectos ocultos de la cosa enajenada que la haga impropia para los usos a que se le destina, o que disminuyan de tal modo este uso, que al hacerlo conocido el adquirente no hubiere hecha la adquisición o habría dado menos precio por la cosa." (26).

"El enajenante no es responsable de los defectos manifestados o que estén a la vista, ni tampoco de los que no lo están, si el adquirente es un perito que por razón de su oficio o profesión debe fácilmente conocerlos" (27).

En los casos de defectos ocultos, "puede el adquirente exigir la rescisión del contrato y el pago de los gastos que por él hubiere hecho, o que se le rebaje una cantidad proporcionada del precio, a juicio de peritos". (28) Pero "si se probare que el enajenante conocía los defectos ocultos de la cosa y no los manifestó al adquirente, tendrá este la misma facultad que le concede el artículo anterior, debiendo, además ser indemnizado de los daños y perjuicios si prefiere la rescisión" (29).

Sin embargo, "el comprador que dentro de los cinco días de recibir las mercancías no reclamare del vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad de ellas, o que dentro de treinta días, contados desde que las recibió, no le reclamase por causa de vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas contra el vendedor" (30).

Finalmente serán obligaciones del comprador:

“El comprador deberá pagar el precio de las mercancías que se le hayan vendido en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio, lo deberá pagar de contado. La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude” (31).

De igual forma, el comprador se obliga a recibir la cosa comprada. “Si se ha pactado la entrega de las mercancías en cantidad y plazo determinados, el comprador no estará obligado a recibirlas fuera de ellos; pero si aceptare entregas parciales, quedará consumada la venta en lo que a estas se refiere”. (32)

4.6 EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL EN LA ACTUALIDAD.

4.6.1 CONCEPTO.

Gabuardi opina que aunque parezca una solución simplista, la respuesta a la pregunta de ¿que es el Derecho Mercantil Internacional?, no puede ser única, pues esta dependerá de aquello que se conceptualice como Derecho Mercantil y de lo que se entienda que es la internacionalidad del mismo.

Para Gabuardi, en los países donde el Derecho Mercantil no es una rama autónoma, como en los países del Common Law, el Derecho Mercantil Internacional será aquel conjunto de reglas que se aplican a la actividad económica del comercio internacional; y, por otra parte, en aquellos países en los que el Derecho Mercantil sí es una rama autónoma, este concepto hará referencia a todos aquellos aspectos y situaciones que quedan comprendidos en esta categoría, la del Derecho Mercantil, y que de alguna manera implican la presencia de un conflicto de leyes, la aplicación de un derecho extranjero o bien de las normas de un tratado internacional, así como en aquellos casos en que la situación jurídica regulada se da en o entre diferentes países. (33)

Gabuardi (34), asimismo considera que, dada la diversidad de concepciones existentes respecto al contenido del Derecho Mercantil Internacional, y toda vez que este solo puede ser conceptualizado como una categoría jurídica autónoma a la luz de la óptica de la tradición romano-canónica, por el momento, es mucho más apropiado referirse al “Marco Jurídico de las Operaciones Comerciales Internacionales”

No obstante Gabuardi (35) reconoce que el término “Derecho Mercantil Internacional” es una expresión generalmente aceptada y que normalmente se usa de manera convencional para hacer referencia a ese mismo “Marco Jurídico de las Operaciones Mercantiles Internacionales” y que por extensión puede ser aplicado a ciertas áreas que por razones históricas o culturales pueden comprenderse bajo ese concepto.

Sin embargo Gabuardi (36), considera que el uso indiscriminado de este término, el de “Derecho Mercantil Internacional”, puede ser de origen de errores y desaciertos de interpretación, pues aunque hay muchas áreas o sectores en los que los contenidos materiales de regulación coincidirán bajo los diversos enfoques, inevitablemente, el enfrentamiento cultural quedará planteado en el momento mismo en que cada jurisdicción inicie su análisis conforme a la percepción que le marque su propia tradición.

Al efecto, Gabuardi ilustra esta situación refiriéndose a lo establecido por el artículo 1.3 de la Convención de Viena, en donde se señala: (37)

1.3 A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

De este modo, Gabuardi opina (38) que el hecho de que la Convención se desembarace de la distinción entre la naturaleza civil o comercial de un contrato, le llamará mucho la atención a un jurista formado en nuestra tradición romano canónica, pero será totalmente irrelevante para un jurista formado en la tradición del Common Law.

En lo personal, considero, que el término "Derecho Mercantil Internacional" es el que mejor describe a este "marco jurídico" por las siguientes tres razones:

1. El término Derecho Mercantil Internacional ha recibido una amplia acogida en la comunidad internacional. Esta amplia acogida se evidencia en la resolución 2205 (XXI), emitida el 17 de diciembre de 1966 por la Asamblea General de las Naciones Unidas, mediante la cual se crea la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.
2. Los autores pertenecientes a países con derecho privado unificado reconocen que los *instrumentos del Derecho Mercantil Internacional* se refieren a Derecho Mercantil, aún cuando dicha distinción no exista propiamente como tal en su derecho doméstico. (39). Más aún, las fuentes del Derecho Mercantil Internacional cada día reflejan más una posición uniforme sobre lo que comprende dicha disciplina, (40) por lo que para efectos de la misma deviene irrelevante la distinción entre países con derecho privado unificado y aquellos en que el Derecho Mercantil es una rama autónoma; y
3. Doctrinarios que prefieren otra denominación, como Illescas, que prefiere la de "Derecho Uniforme del Comercio Internacional", reconocen la de "Derecho Mercantil Internacional" como aceptable. (41)

En cuanto a lo que se debe entender por "Derecho Mercantil Internacional", considero que, su definición debe ser única tanto para los países en que el Derecho Mercantil es una rama autónoma, como para aquellos en que no lo es.

Por su parte, el Dr. Leonel Pereznieto Castro entiende por *lex mercatoria* "...el concepto conforme al cual se describen los usos, costumbres, prácticas y principios generados por el comercio internacional en la medida que constituyen una normatividad producida de manera descentralizada por grupos u órganos internacionales no necesariamente gubernamentales y que los operadores del comercio adoptan para hacer regir sus relaciones jurídicas, y al hacerlo, se constituyen en derecho acordado por las partes. Derecho que, eventualmente, podrá ser reconocido por los sistemas jurídicos de los Estados nacionales incorporándolo, y a partir de ese momento, convertirlo en derecho nacional." (42)

Creo que la definición ofrecida por el Dr. Pereznieto, además de ser demasiado compleja, es incompleta, toda vez que omite hacer referencia a otras fuentes del Derecho Mercantil Internacional, tales como tratados y leyes modelo, que en la práctica han demostrado su importancia.

En el momento histórico actual es sumamente difícil formular una definición permanente de lo que es el Derecho Mercantil Internacional y esperar que describa verazmente su esencia, toda vez que dicha disciplina se encuentra en sus inicios y en plena evolución. En realidad, actualmente no tenemos certeza sobre el rumbo preciso que tomará el Derecho Mercantil Internacional. Algunos indicios, dejan ver que aunque aún no es una disciplina autónoma del derecho domestico de cada Estado, tiende a serlo, y a que sus instrumentos sean verdaderos instrumentos internacionales. Sin embargo, en virtud de la velocidad de cambio que ha caracterizado a nuestra época, considero que dichos indicios son insuficientes para saber cual será la naturaleza definitiva del Derecho Mercantil Internacional.

Para saber que es el Derecho Mercantil Internacional en la actualidad, es preferible hacer una enumeración de aquello de lo que se ocupa que dar una definición. Para ello nos resulta de utilidad la segunda nota de pie de página de la Ley Modelo de la UNCITRAL sobre el Arbitraje Comercial Internacional:

“Deberá darse una interpretación amplia al término “comercial” a fin de cubrir los asuntos que deriven de todas las relaciones de naturaleza comercial, sean o no contractuales. Las relaciones de naturaleza comercial incluyen, pero no se limitan a, las siguientes transacciones: cualquier transacción mercantil para el suministro o intercambio de bienes o servicios, contrato de distribución; representación comercial o agencia; factoraje; arrendamiento; construcción de obras; consultoría; ingeniería; otorgamiento de licencia; inversión; financiamiento; servicio de banca; aseguramiento; contrato de explotación o concesión; coinversión (joint venture) y otras formas de cooperación industrial o empresarial; transporte de bienes o pasajeros por aire, mar, vía o marino.”

Aunque en el contexto de la Ley Modelo el propósito de la nota transcrita no es más que explicar como se debe interpretar el término “comercial”, creo que describe adecuadamente los asuntos de los que se ocupa el derecho Mercantil Internacional en el ámbito de las operaciones comerciales celebradas entre partes con establecimientos en Estados diferentes.

4.6.2 LA UNIFORMIDAD EN EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.

Rafael Illescas Ortiz, delegado de España en la UNCITRAL, opina que la uniformidad es tanto la aspiración esencial del Derecho Mercantil Internacional como la técnica de normativización de los conflictos objeto de disciplina por parte del mismo: “se persigue el establecer una regla única, de validez potencialmente universal, para disciplinar una concreta conducta transfronteriza cualquiera que sea la nacionalidad de las partes obligadas, el lugar de la prestación o el emplazamiento de la cosa en relación con el cual la conducta debe ser satisfecha.” (43)

Illescas opina que dicha uniformidad es asimismo un rasgo innovador respecto de la situación legislativa anterior a la irrupción del nuevo conjunto normativo, esto es, la existencia de tan solo normas de Derecho Conflictual en las legislaciones nacionales. Tal situación, como bien apunta Illescas, “...es una mera situación de solución de disputas y controversias, no de prevención de ellas.” (44)

Por otro lado, como bien apunta Illescas, la uniformidad del Derecho Mercantil Internacional lo convierte en un derecho previsor, sustantivo y no adjetivo (45). Desde mi punto de vista, esto es lo que distingue al Derecho Mercantil Internacional del Derecho Internacional Privado toda vez que en tanto el primero es un derecho previsor, el segundo es un derecho que tiene como propósito resolver conflictos de leyes que ya han surgido.

4.6.3 LAS FUENTES DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.

Las fuentes del Derecho Mercantil Internacional no son ni únicas ni homogéneas. Al igual que en el Derecho Mercantil, interviene, junto al Estado con su poder legislativo (en este caso poder de celebrar tratados), la comunidad comercial o *societas mercatorum*, a través de los usos o costumbres de comercio observados en cada plaza. (46). Junto a este dualismo debe tenerse siempre presente la libertad contractual.

La siguiente es la enumeración hecha por Illescas (47) de las fuentes del Derecho Mercantil Internacional:

4.6.3.1 LOS TRATADOS.

El establecimiento y vigencia de los tratados dependen exclusivamente de la voluntad de los Estados, quienes con su poder de imperio aseguran su cumplimiento y ejecución. Por ello, la injerencia de la *societas mercatorum* en su celebración es limitada.

4.6.3.2 LA COSTUMBRE MERCANTIL.

A diferencia de los tratados, la costumbre mercantil es producida exclusivamente por la *societas mercatorum*.

4.6.3.3 LOS USOS Y PRACTICAS MERCANTILES.

“Estos usos y prácticas, en tercer lugar, carecen de la generalidad geográfica, comercial y de observancia de la costumbre internacional y se originan singularmente en virtud de la conducta negociadora que las propias partes han establecido a lo largo de contratos anteriormente pactados entre ellas”. (48)

Aunque los usos y las prácticas carecen de carácter general, son catalogados como fuentes del Derecho Mercantil Internacional en virtud de los numerosos instrumentos que les atribuyen valor normativo para llenar lagunas en los contratos. Ejemplos de esto se encuentran en los usos y practicas recopilados en los INCOTERMS 1990 (los cuales no son propiamente usos ni practicas sino recopilaciones), así como el artículo 9.1 de la Convención de Viena. (50)

4.6.4 LAS RECOPIACIONES Y CODIFICACIONES DE USOS Y PRÁCTICAS.

“Se caracterizan por constituir la formulación escrita y apropiadamente ordenada de una serie de pautas de conductas a seguir por las partes en los contratos a los que se refieren las recopilaciones en cuestión que son sectoriales y no generales”. (51)

Aunque se les denomina “recopilaciones”, estos instrumentos no recopilan siempre a posteriori normas de conducta socialmente exigibles con anterioridad a la recopilación, sino que en la mayoría de los casos formulan normas ad hoc y ex novo. En consecuencia, el sometimiento a la recopilación solo puede ser por pacto expreso al respecto. Tal es el caso de dos de las recopilaciones mas conocidas y observadas: INCOTERMS y las Reglas y Usos en Materia de Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional.

Aunque de reciente creación, merecen especial mención los Principios para los Contratos Mercantiles Internacionales del Instituto para la Unificación del Derecho Privado ("UNIDROIT"), toda vez que, de tener éxito pueden convertirse en un verdadero "código de obligaciones" del Derecho Mercantil Internacional. El preámbulo de los Principios establece que "se aplicarán cuando las partes hayan consentido someter el contrato a sus disposiciones". Esto ratifica lo que se ha dicho sobre la aplicación de las recopilaciones previo consentimiento expreso de las partes. Pero los Principios hacen una innovación, estos Principios se podrán aplicar cuando las partes hayan acordado que el contrato se rija por los "principios generales del derecho", la "*lex mercatoria*" o expresiones semejantes. Esta disposición, aunque no es obligatoria como la palabra "podrán" da a entender, que permite que a elección del juez o tribunal arbitral, los Principios sean aplicados como expresión de las normas que comprende el Derecho Mercantil Internacional.

4.6.5 LOS CLAUSULADOS CONTRACTUALES.

Sobre los clausulados contractuales, Illescas expresa lo siguiente:

"Los clausulados contractuales constituyen un potente elemento de uniformación el derecho Mercantil Internacional. En su virtud, y para cada uno de los sectores económicos mas relevantes del comercio internacional, los empresarios y asociaciones internacionales formulan condiciones generales aplicables a los contratos en los que más frecuentemente intervienen aquellos como parte. Bien a modo de recomendación, bien a modo de compromiso corporativo, los empresarios asociados, por otra parte, pueden obligarse recíprocamente a la utilización de dichos clausulados en los contratos que celebren con terceros; una eventual sanción para el caso de voluntario incumplimiento de la obligación de utilizar puede preverse. Del mismo modo, organismos intergubernamentales internacionales han producido en ocasiones condiciones generales para concretos sectores de actividad. No obstante, ha de indicarse que la uniformidad que este medio genera en el derecho de tráfico internacional es dogmáticamente débil, al igual que la voluntad individual es la determinación de su empleo, esa misma voluntad es determinante de su exclusión". (52)

4.6.6 LAS GUÍAS JURÍDICAS.

Las guías jurídicas se elaboran con la finalidad de que las partes en un contrato internacional fijen de común acuerdo el contenido obligacional del mismo. No ofrecen a dichos contratantes ni un articulado preciso ni un conjunto de reglas a las que someterse. Las guías jurídicas detectan las cuestiones y materias de mayor importancia sobre las que las partes han de convenir si pretenden concertar un contrato completo. Asimismo, ofrecen una solución convencional para dichos problemas desde una posición justa y equitativa, insertando, en ciertas ocasiones, un ejemplo literal de cláusula.

Entre las guías más conocidas se encuentran la de INCOTERMS y la de créditos documentarios formuladas por la Cámara de Comercio Internacional, así como la de redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones internacionales formulada por la UNCITRAL. (53)

Cabe señalar que Illescas opina que las guías son "...la mas débil expresión del mecanismo armonizador del Derecho Mercantil Internacional..." (54)

4.6.7 LAS LEYES MODELO.

Según Abascal, "...la hipótesis de las leyes modelo es que si todos los Estados toman una ley modelo y la ponen en vigor, el resultado será la deseada uniformidad internacional, ya que la ley sería igual en todos los Estados." (55)

Las leyes modelo "...son instrumentos cuya substancia se parece a la de los convenios de derecho comercial internacional; se toma un problema legal específico y se elabora un texto uniforme en forma de ley, mismo que se ofrece a todos los países del mundo para que lo consideren en sus procesos legislativos internos." (56)

Un ejemplo importante de ley modelo incorporada a la legislación doméstica de un Estado constituye el título de arbitraje de nuestro Código de Comercio, el cual es una adaptación casi literal de la ley modelo sobre arbitraje comercial internacional preparada por la UNCITRAL.

Las leyes modelo son la espada de dos filos del derecho Mercantil Internacional. Los Estados tienen respecto de ellas la mayor de las libertades: pueden adecuar su legislación a la ley modelo o no; pueden adoptar como ley interna a la ley modelo en toda su integridad, pueden también adaptar como legislación nacional una o varias partes de la ley modelo, completando el texto como soluciones autóctonas o, simplemente, creando lagunas nacionales, o pueden llenar las lagunas que hubieren detectado en la ley modelo estatuyendo normas nacionales más allá de las propuestas fijadas en el modelo. Por ello, las leyes modelo pueden tanto propiciar que los Estados cuenten con normas comunes sobre determinada materia, así como ocasionar que cada Estado cuente con una legislación diferente, aunque con rasgos similares sobre la misma. Illescas concluye que, "...La fuerza uniformadora de estos documentos internacionales es reducida..." (57)

Sin embargo, se debe reconocer que el hecho de que los Estados cuenten con legislaciones diferentes pero con rasgos similares, promueve la armonización de los distintos sistemas jurídicos. Esta "armonización" es un paso previo para alcanzar la uniformidad de las normas la cual, dada la complejidad de algunas materias, parece en ocasiones una meta difícil de alcanzar.

CITAS BIBLIOGRAFICAS:

- (1) Artículo 2248 del Código Civil para el Distrito Federal.
- (2) Artículo 371 del Código de Comercio.
- (3) Floris Margadant, S. Guillermo, Derecho Privado Romano, Novena Edición, Editorial Esfinge, México, 1979.
- (4) Artículo 2248 del Código Civil para el Distrito Federal
- (5) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Primera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1982.
- (6) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit. p.60
- (7) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit. p. 62
- (8) Borja Soriano, Manuel, Teoría General de las Obligaciones, Novena Edición, Ed. Porrúa, México, 1984, p.52
- (9) Artículo 8 de la *Ley Orgánica del artículo 27 Constitucional*, 973 del Código de Comercio; 1292, 174, 176, 2275, 428, 2278, 723, 746, 2274, 2882 del Código Civil para el Distrito Federal; 1 y 8 de la Ley de Bienes Nacionales.
- (10) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit. p. 76
- (11) Artículo 78 del Código de Comercio
- (12) Artículo 79 del Código de Comercio
- (13) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit, p. 76.
- (14) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit. p. 113.
- (15) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit. p. 126.
- (16) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit. p. 146.
- (17) Artículo 89 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.
- (18) Artículo 378 del Código de Comercio.
- (19) Artículo 379 del Código de Comercio.
- (20) Artículo 86 del Código de Comercio.
- (21) Artículo 382 del Código de Comercio
- (22) Artículo 2119 del Código Civil para el Distrito Federal.
- (23) Artículo 2123 del Código Civil para el Distrito Federal
- (24) Artículo 2126 del Código Civil para el Distrito Federal
- (25) Artículo 2127 del Código Civil para el Distrito Federal.
- (26) Artículo 2142 del Código Civil para el Distrito Federal.

- (27) Artículo 2143 del Código Civil para el Distrito Federal.
- (28) Artículo 2145 del Código Civil para el Distrito Federal.
- (29) Artículo 383 del Código de Comercio.
- (30) Artículo 380 del Código de Comercio.
- (31) Artículo 375 del Código de Comercio.
- (32) Gabuardi, Arreola Carlos, *El Derecho Mercantil y los Tratados*, en *Jurídica Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, t.21 (1992), pag. - 210.
- (33) *Ibidem*, p. 213.
- (34) *Ibidem*, p. 213.
- (35) *Ibidem*, p. 214.
- (36) *Ibidem*, p. 214
- (37) *Ibidem*, p. 215
- (38) *Ibidem*, p. 215
- (39) "For some suscribing countries, e.g., the United States, this is the first item in their history that they have ratified an international convention [the United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods] on substantive commercial law, Kritzer, *Guide to Practical Applications of the United Nations Convention on - Contracts for the International Sale of Goods*, Kluwer Law Taxation Publishers, -- Deventer-Boston, pag 1.
- (40) Un ejemplo de ello es la segunda nota de pie de pagina de la Ley Modelo de Arbitraje Comercial Internacional de la UNCITRAL. Cfr. Naciones Unidas, UNCITRAL The United Nations Commission on International Trade Law, Naciones Unidas, Nueva York, 1986, p. 157.
Illescas, Ortiz Rafael, *El Derecho Uniforme del Comercio Internacional y su Sistemática*, en *Revista de Derecho Mercantil*, Madrid, Número 207, enero-marzo 1993, p .39
- (42) Pereznieto, Castro Leonel, *Introducción a la Convención Interamericana sobre --- Derecho aplicable a los Contratos Internacionales*, pags. 14 y 15.
- (43) Illescas, Ortiz Rafael, *Op. Cit.* p, 44.
- (44) *Ibidem*, p.p. 44 y 45.
- (45) *Ibidem*, p. 47.

- (46) Es cierto que nuestro código de comercio a diferencia de sus dos precedentes, el -- código de comercio de 1854 (artículo 228) y el de 1884 (artículo 1o.), y a diferencia de los códigos de comercio español de 1885 (artículo 2o.) e italiano de 1882 artículo 1o) que le sirvieron de inspiración en otras materias no incluye a la costumbre en su artículo 2o. e, inclusive parece excluirla cuando parece que "a falta de disposiciones de este código son aplicables a los actos de comercio las de derecho común", aunque también es cierto que si bien el código de comercio no invoca como fuente general a la costumbre, si lo hacen otras leyes comerciales respecto a las materias que regulan:
la ley general de títulos y operaciones de crédito, artículo 2o, fracc. III ("usos bancarios y mercantiles"); la ley del mercado de valores, artículo 70 ("usos bursátiles y mercantiles"); y la ley de sociedades de inversión, artículo 2o, que invoca a los usos bursátiles y mercantiles. CFR. Barrera Graf, Jorge, *Instituciones de Derecho Mercantil*. Primera Edición, Editorial Porrúa, México, 1989, p. 9
- (47) Illescas, Op. Cit., pp. 64 a 79.
- (48) *Ibidem*, p.p. 67 y 68.
- (49) Las Cláusulas comerciales "Incoterms 1990" han sido elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional y se citan en su versión actual, vigente a partir del primero de julio de 1990.
- (50) John Honnold considera que uno de los aspectos más sobresalientes de la Convención de Viena es el efecto legal que da a los usos y prácticas comerciales. CFR Honnold, John *Uniform Law for International Sales*, Kluwer Law and Taxation Deventer-Boston, p. 144.
- (51) Illescas, Op. Cit. pp 69 y 70.
- (52) *Ibidem*, p. 74
- (53) Guía Jurídica de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil - Internacional para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales, Naciones Unidas, Nueva York, 1988, Doc. A/CN.9/SER.B/2.
- (54) Illescas, Op. Cit., p. 75
Abascal, *Convenciones Internacionales y Leyes Modelo*, en *El Financiero*, 15 de marzo de 1995.
- (56) *Ibidem*.
- (57) Illescas, Op. Cit. p.77

CAPITULO V

LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

5.1 CONCEPTO.

La definición expresada por el Código Civil para el Distrito Federal, en su Artículo 2248: "Habr  compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero", es valida para los contratos de compraventa internacional. El Código de Comercio por su parte, sitúa a la compraventa a la cabeza de los actos mercantiles como se observa en sus artículos 75 y 381 a 387.

5.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

En el capítulo anterior, hice menc n, de algunos antecedentes históricos de la compraventa en general, por lo que en el presente apartado mencionare algunos antecedentes relativamente recientes del comercio internacional.

Las demandas y condiciones del comercio internacional, no se ajustan a limites ni a reglamentos municipales o nacionales, que impongan reglas y soluciones semejantes para negocios e instituciones afines. De igual forma, la creación de asociaciones y agrupaciones de carácter económico y político regional, entre las diferentes naciones, se han expuesto en gran diversidad de tratados, convenciones y proyectos internacionales sobre las distintas materias del derecho comercial, lo cual no solo nos ha llevado a tener reglamentos internacionales uniformes, sino también a vislumbrar de forma clara un derecho del comercio internacional, cuyas bases y principios generales han sido admitidos en todo el mundo, independientemente de costumbres, sistemas económicos y antagonismos políticos.

Por su parte, el derecho comercial internacional se encuentra fundamentado en la autonomía de la voluntad, principio que con sus limitaciones es aceptado por todas las naciones del mundo.

Finalmente, los actuales usos y costumbres comerciales internacionales se manifiestan en los textos y catálogos elaborados por Organismos Internacionales.

Jorge Barrera Graf, citado por Omar Olvera de Luna, señala: "El movimiento de codificación y reglamentación internacionales de diversas materias comerciales, tiene cuatro manifestaciones que son diferentes aunque estén alentadas por la misma finalidad de unificación y solución de conflicto de leyes:

a) Un movimiento legislativo que prepara proyectos, textos y convenciones con base en normas abstractas, generales, breves y concisas. Por ejemplo: Las Leyes de Ginebra sobre la letra de cambio, pagaré y cheque; la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, y la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías. Esta primera manifestación puede referirse a una tendencia amplia que abarque a todos los países del mundo o aspirar solo a unificar leyes y normas respecto a ciertos países vecinos geográficamente, de cultura uniforme y de fuertes lazos económicos (como es el caso de los escandinavos que adoptaron un texto único sobre la compraventa internacional), o bien, de otros con tales características comunes que los han llevado a agruparse en organismos regionales de tipo económico, social y político, como los países de economía socialista, regidos en su comercio exterior por las llamadas Condiciones Generales de la COMECON, que es un Consejo de Ayuda Económica Mutua, organización de los países de Europa Oriental con sede en Moscú, establecida en 1949 para desarrollar mancomunadamente los recursos económicos de esos países.

b) Estriba en la formulación de contratos tipo, elaborados por agrupaciones y asociaciones de comerciantes bajo la guía de juristas, los que se sigue más de cerca la técnica legislativa de los países del Common Law con base en el planteamiento de situaciones prácticas, concretas y respecto a mercaderías particulares. Sus orígenes están ligados con el desarrollo del comercio marítimo, que por mucho tiempo ejerció Inglaterra de manera soberana, por lo que el derecho y las prácticas comerciales inglesas son el origen de los primitivos contratos.

Ejemplo de estos en el pasado son la London Corn Trade Association (1877) y actualmente las "General Conditions", elaboradas por las Naciones Unidas; las más famosas son las que se refieren al suministro y elección de plantas y maquinaria para la exportación.

c) La tercera manifestación se caracteriza por la adopción e implantación de reglas, nomenclatura y terminología uniformes concernientes al material en boga en el comercio internacional. Tiende a aclarar, definir y precisar los términos y el alcance de ellos, para evitar conflictos derivados de interpretaciones, basadas en diversas prácticas comerciales locales y hasta en divergentes decisiones judiciales internas. La más conocida de estas reglas son las llamadas INCOTERMS, y las reglas de Viena sobre el crédito documentado (Congreso de la CCI, Viena, 1933 así como las versiones de Lisboa de 1951 y 1962).

Por resolución del Consejo de la CCI de noviembre de 1962, estas reglas de Viena se revisaron en dicho año para tomar en cuenta las nuevas prácticas bancarias y para lograr la adhesión de países que habían permanecido al margen. Esta revisión fue ofrecida a las instituciones bancarias de todos los países, recomendando su adopción a partir del primero de julio de 1963. Estas reglas ya han sido aceptadas por organizaciones bancarias de 60 países.

La práctica y difusión universal de dichas reglas constituyen la mejor ayuda al comercio internacional. El camino a recorrer para lograr la unificación legislativa de la compraventa internacional, ya sea a través de las Leyes Uniformes de La Haya sobre las compraventas y formación de estos contratos, ya de los contratos tipo de la ONU, se habrá de expeditar gracias a estas Reglas de Viena que actualmente se aplican en todo el mundo.

d) Esta forma se refiere a la regulación de normas y de principios tendientes a evitar y resolver conflictos, formulada en proyectos y convenciones de leyes internacionales. En esta materia la contribución de los Institutos y Organismos Internacionales ha sido considerable. El Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado, elaboró un Proyecto de Ley Uniforme sobre Arbitraje (1937); sobre este tópico trabajó también la ILA y la CCI; en 1945 esta última invitó a aquellos organismos, así como a la London Court of Arbitrators y a las Asociaciones Americana e Interamericana; de los trabajos conjuntos nació el Comité Permanente Internacional sobre el Arbitraje Comercial, con delegados de aquellos cuerpos. El Proyecto Preliminar de la Ley Uniforme sobre Arbitraje del Instituto de Roma se comenzó a estudiar en 1933 y se terminó en 1937; intervinieron en su elaboración: D'Amelio de Italia como presidente, David de Francia, Rundstein de Polonia, Sanstrom de Suecia y Wortley de Gran Bretaña. En el IX Congreso de Berlín de la CCI (julio de 1937) se aprobó el proyecto. En 1947 se volvió a examinar el proyecto por una comisión nombrada por la Cámara y con las observaciones de esta convención y por otras agrupaciones internacionales, la CCI elaboró un nuevo texto en su sesión de Niza (1953) Arbitraje Comercial Interamericano, que ha sido sometido a la consideración de los gobiernos de este Continente, tanto por la OEA como por la Asociación Interamericana de Abogados (sesión de Dallas, Tex. 1960).

Por otra parte, normas para regular conflictos de Leyes en materias comerciales, se han dictado y existen en las convenciones de Ginebra, destinadas a regular ciertos conflictos de leyes, en materia de letra de cambio y pagaré (1930) y cheque (1931). En materia específica del comercio internacional, se tiene el Proyecto de Convención sobre la Ley Aplicable a las Ventas de Carácter Internacional de Objetos Muebles, Corporales, aprobado en la VII Sesión de la Haya (9-31 octubre 1951). También se han dictado reglas de regulación de conflictos en leyes y convenciones sobre arbitraje internacional, y se han constituido organismos especiales de arbitraje. Tal sucede entre otros, con el Protocolo de Ginebra sobre Cláusulas Arbitrales (1923), con la Convención para la Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros (Nueva York, 1958) y con la Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional (Ginebra, 1961)" (1)

5.3 ELEMENTOS ESENCIALES.

Los elementos esenciales son aquellos sin los cuales el contrato no puede existir. Dichos elementos se integran por el consentimiento, es decir, el acuerdo de voluntades para transmitir un bien en atención al pago de un precio, y por el objeto que en estas circunstancias es la transferencia de un derecho de propiedad.

El objeto del contrato no debe confundirse con el de las obligaciones de transmitir a que da origen, en virtud de que las prestaciones de dar son los objetos directos como formas de conducta, las que a su vez recaen sobre cosas, que forman los objetos indirectos, correspondientemente, en la enajenación que hace el vendedor y en el pago que ejecuta el comprador.

De esta forma, un contrato de compraventa puede ser inexistente cuando la cosa no existe o cuando no haya precio. La cosa y el precio, por lo tanto, constituyen los objetos indirectos de la compraventa.

Por su parte, la cosa objeto del contrato de compraventa, debe ser posible físicamente, es decir, debe existir en la naturaleza o ser susceptible de existir cuando se trate de cosas futuras. Y el precio debe presentar las siguientes particularidades: ser fijado en dinero; ser determinado o determinable; y en ocasiones se exige asimismo que no se aleje de forma relevante del justo precio.

5.3.1 ELEMENTOS DE VALIDEZ.

Los elementos de validez son la capacidad jurídica de las personas para contratar y la forma, es decir, los requisitos externos que toman los actos jurídicos. Por consiguiente, no existe compraventa si no se reúnen los requisitos esenciales, sin embargo, siendo un contrato consensual, es decir, que no necesita de formalidades y se perfecciona por el simple consentimiento, la forma solo es exigible para mantener la seguridad jurídica de los contratantes y de este modo evitar que los derechos y las obligaciones se pierdan en un simple acuerdo verbal.

El tratadista Omar Olvera de Luna señala ejemplificando esto último: "...en las compraventas internacionales son igualmente existentes y validos los contratos que se celebran por teléfono, lo que en si no es más que un acuerdo verbal, como aquellos que se realizan por correspondencia, telegrama, telex u otro medio de comunicación escrita hasta alcanzar una forma más acabada en la que el vendedor y comprador firman un documento mejor conocido como contrato escrito". (2)

5.4 FORMULACIÓN DEL CONTRATO ESCRITO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

En el apartado relativo a los Elementos de Validez del presente capítulo, señalamos que las compraventas internacionales existen y son validas cuando se celebra un contrato por teléfono, por telegrama, telex, etc. Sin descartar dichas modalidades, en el presente inciso haré referencia únicamente al contrato escrito, debido al principio de seguridad jurídica y de igual forma porque para el exportador, tomando en cuenta las múltiples responsabilidades que derivan de una negociación, siempre será más adecuado contar con un instrumento en el que se precisen y hagan constar los derechos y obligaciones que adquieren tanto el vendedor como el comprador.

En virtud de lo anterior, resulta conveniente que el contrato se divida en tres apartados: el preámbulo en el que se especifica el nombre del contrato, en este caso la "compraventa"; el nombre de las partes, asimismo, la alusión a la designación que en lo sucesivo se les dará, como "la compradora y la vendedora".

El segundo apartado denominado "Declaraciones" contendrá los datos de la constitución legal de la empresa si se trata de personas jurídicas o la mención de que actúan por su propio derecho cuando intervienen personas físicas y con la capacidad de las partes para contratar y las actividades de índole comercial o productiva a las que cada una de ellas se dedica. Por último, el apartado más importante es el relativo a las "Cláusulas". En el quedarán comprendidos el alcance de las obligaciones y la naturaleza de los derechos de cada uno de los contratantes; por ello es menester que el presente inciso contenga la forma clara y precisa de las estipulaciones del Instituto Mexicano de Comercio Exterior en relación a los contratos para la exportación de mercaderías y que a continuación transcribo:

1. La obligación de la vendedora de enajenar a la compradora, y de esta, el de adquirir una mercancía determinada en su naturaleza y características.
2. El precio de los productos objeto del contrato, estableciendo una perfecta equivalencia entre las unidades monetarias y las unidades de mercancías; precisando en su caso, la moneda extranjera en la que se cotiza la operación y el valor global de esta adecuándolo al término comercial (INCOTERMS) que se convenga.
3. La posibilidad de renegociar el precio, principalmente en los productos agropecuarios y en aquellos que se encuentren sujetos a las variaciones del mercado internacional.
4. Las condiciones y forma de pago; siendo esta de primordial importancia, se recomienda como el medio más seguro, la "carta de crédito confirmada e irrevocable". Cuando se condiciona para el cumplimiento del contrato, deberá señalarse la fecha máxima para la apertura de la carta de crédito y la vigencia de esta.
5. La entrega y envío de la mercancía, debiendo determinarse la fecha y el lugar en los que se efectuará, indicando si se aceptan entregas o embarques parciales.

6. El "Certificado de Calidad". Este documento puede adoptar distintas modalidades, por ejemplo: en los formularios se describe el mecanismo para obtener un certificado en el que la verificación la efectúa un representante de la compradora, sin embargo, puede que sea expedido por un laboratorio o institución de verificación previamente reconocido y aceptado por los contratantes.
7. El "Certificado de Origen" precisando que la obligación de obtenerlo de las autoridades competentes corresponde a la vendedora, corriendo su costo y los riesgos a cargo de la compradora.
8. El empaque y embalaje de la mercancía, es decir, si se hará en cajas de cartón, madera, sacos, a granel o en cualquiera otra forma.
9. Las posibles causas de rescisión por incumplimiento de alguna de las partes a las obligaciones contraídas.
10. Las "causas de fuerza mayor" que puedan ser el origen del incumplimiento de la obligación sin que la responsabilidad sea imputable a ninguna de las partes.
11. La determinación de si las partes podrán o no ceder, total o parcialmente los derechos y obligaciones derivados de la relación contractual.
12. La designación de la legislación que será aplicable para la interpretación y cumplimiento del contrato.
13. La forma en que se resolverán las controversias que se originen por el incumplimiento o la interpretación de los términos del contrato. Para este efecto se recomienda el procedimiento arbitral a la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX) asimilada al Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

14. Finalmente, deben precisarse los domicilios de las partes y el reconocimiento de la personalidad de los comparecientes, previa la entrega de los documentos notariales que acrediten la existencia legal de la empresa, cuando se trate de personas morales y que preferentemente podrán quedar agregados al contrato. (3)

5.5 LOS TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES (INCOTERMS).

Habitualmente las partes que intervienen en la celebración de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, desconocen la disparidad existente entre sus respectivos países en cuanto a legislación, usos y costumbres comerciales se refiere.

La amplia gama de significados de los términos utilizados en este tipo de contratos, dificulta seriamente los intercambios comerciales ocasionando una serie de problemas (diferencias, malentendidos, etc.) que se traducen en pérdidas de tiempo y dinero.

Sin embargo, para que los exportadores e importadores tuvieran un instrumento capaz de eliminar las principales causas de dichos problemas, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con sede en París, publicó en 1936 un Manual de Reglas Internacionales para interpretar los términos comerciales (INCOTERMS 1936). Posteriormente se revisó este Manual incorporándole las prácticas más usuales del comercio exterior, dando origen la misma CCI en 1953 a las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales (INCOTERMS 53).

Por otra parte, el Comité Conjunto de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América, del Consejo Nacional de Importadores Americanos, y del Consejo Nacional sobre Comercio Extranjero, de los E.U.A., en julio de 1941 adoptó las "Definiciones Revisadas Sobre el Comercio Extranjero Norteamericano".

A pesar de estos intentos por unificar las interpretaciones, persistieron ciertas divergencias sobre la materia. En virtud de lo anterior, se sugirió a los exportadores e importadores que estipularan si sus contratos eran regidos por las disposiciones de los INCOTERMS 1953 o por las Definiciones Revisadas Sobre el Comercio Extranjero Norteamericano de 1941, y que el clausulado contenido en uno y en otro se acepte por ambas partes.

Relativo a lo anterior, el tratadista Omar Olvera De Luna señala: "Los INCOTERMS 53, sin ser normas de carácter obligatorio sino facultativo, es decir, que obligan solo cuando han sido aceptadas previamente por los contratantes, tienen por objeto establecer una serie de criterios para interpretar el exacto sentido de los términos utilizados en los contratos de compraventa internacional. Al adoptar estas reglas, bastará que los comerciantes especifiquen en el contrato el término adecuado a su operación. (4)

Para llevar a cabo esta normatividad, el Comité de Términos Comerciales de la CCI toma como base los siguientes razonamientos:

1. Las reglas tienen por objeto definir con la máxima precisión posible, las obligaciones de los contratantes.
2. Han de establecerse de acuerdo con los sistemas y procesos más corrientes en el comercio internacional, para que puedan ser aceptados por la mayoría.
3. Las reglas que el negociante ha desarrollado en la práctica como producto de su experiencia, son más convenientes y generalmente superiores a los conceptos teóricos destinados a mejorarlas.
4. Para los casos de diferencias notables dentro de las prácticas comunes, se adopta el principio por el cual el precio establecido comprenderá las obligaciones de los contratantes, dejando libres a las partes de estipular en sus contratos otras obligaciones no incluidas en esta serie de normas.

5. Sobre ciertos aspectos resulta imposible establecer una regla absolutamente definida. En tales casos las normas deben precisar que la solución debe buscarse de acuerdo con las costumbres y usos de determinado comercio o puerto.
6. Toda disposición de las reglas debe supeditarse a los compromisos adoptados entre las partes del contrato.
7. Las partes pueden referirse a los INCOTERMS como base general de su contrato, pero pueden también poner posteriormente adiciones o modificaciones de acuerdo con las circunstancias o con su propia conveniencia.
8. El carácter de un contrato puede cambiar radicalmente al añadirse una sola palabra o una letra a las siglas de los INCOTERMS. Por consiguiente, es más seguro establecer explícitamente en cada contrato las obligaciones y gastos que cada parte debe asumir.
9. Los comerciantes que adopten estas reglas en sus contratos deberán tener en cuenta que las mismas son aplicadas únicamente entre el comprador y el vendedor, y que ninguna de sus cláusulas puede afectar directa o indirectamente sus regulaciones con el transportador, ya establecida en el contrato respectivo.

Los INCOTERMS, que actualmente están vigentes, son los expedidos en 1990 por la Cámara de Comercio Internacional, y se les denominan INCOTERMS 1990, estos están divididos en cuatro grupos básicos, a saber:

Grupo E:	EXW - Ex Works.	En Fábrica
Grupo F:	FCA - Free Carrier	Franco Transportista
	FAS - Free Alongside Ship	Franco al Costado del Buque
	FOB - Free On Board	Franco A Bordo

Grupo C:	CFR - Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF - Cost, Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete
	CPT - Carriage Paid To	Transporte Pagado Hasta
	CIP - Carriage and Insurance Paid To	Transporte y Seguro Pagado Hasta
Grupo D:	DAF - Delivered At Frontier	Entregada En Frontera
	DES - Delivered Ex Ship	Entregada Sobre Buque
	DEQ - Delivered Ex Quay	Entregada En Muelle
	DDU - Delivered Duty Unpaid	Entregada Derechos No Pagados
	DDP - Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagados

5.6 DE LA CONVENCIÓN SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

5.6.1 TEXTO DE LA CONVENCIÓN.

En este punto de mi trabajo, voy a citar lo que dice el Lic. Jorge Adame Goddard en su libro titulado "Estudios sobre la Compra Venta Internacional de Mercaderías", editado por la Universidad Nacional Autónoma de México, 1991, páginas 11 y 12.

La Convención se compone por 101 artículos. Se inicia con un preámbulo, en el que se expresan sus objetivos y motivos de aprobación, y termina con la cláusula de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y precede las firmas de los representantes.

Su articulado se divide en tres partes.

La primera parte, “Ámbito de aplicación y disposiciones generales”, comprende los trece primeros artículos. Ahí se establece que la Convención se aplicará exclusivamente a los contratos de compraventa internacional; se definen los criterios para juzgar cuando un contrato es internacional; se excluyen cierto tipo de compraventas, por razón de su forma o su objeto, y además se establecen las reglas para interpretar e integrar la Convención y para interpretar los contratos de compraventa.

La segunda parte, “Formación del contrato”, abarca los artículos 14 al 24. Contiene todas las reglas relativas a los requisitos para hacer la oferta, la posibilidad de revocarla o retirarla, la forma de hacer la aceptación, y el momento de perfeccionamiento del contrato. Como principio general establece que la oferta, lo mismo que la aceptación, surten efecto cuando llegan al destinatario las mercaderías.

La tercera parte, que es la más amplia, comprende del artículo 25 al 88, se titula “Compraventa de mercaderías”. Se subdivide en cuatro capítulos, y éstos en secciones.

El primer capítulo (artículos 25 a 29), establece reglas generales sobre el contrato de compraventa: define lo que se entiende por “incumplimiento esencial”, establece que toda comunicación entre las partes surte efecto en el momento en que se expide, que el contrato se modifica por mero acuerdo entre las partes, y los casos en que es posible reclamar cumplimiento específico del contrato.

El segundo capítulo, “Obligaciones del vendedor”, precisa el contenido de la obligación de entregar las mercancías, el lugar, momento y forma en que debe hacerse; define la responsabilidad del vendedor por la calidad de las mercancías y por los derechos y pretensiones de tercero sobre ellas, especialmente los derivados de la propiedad intelectual, y establece los recursos que tiene el comprador en caso de incumplimiento del vendedor.

El tercer capítulo, "Obligaciones del comprador", precisa el contenido de sus obligaciones de pagar el precio y recibir las mercancías, así como los recursos que tiene el vendedor en caso de incumplimiento.

El capítulo cuarto se dedica exclusivamente al problema de transmisión del riesgo, con el criterio de que ésta se opera, en general, cuando el vendedor especifica y entrega las mercancías, o al menos las pone a disposición del comprador.

El capítulo quinto da reglas comunes para las obligaciones del comprador y el vendedor: define los recursos que tienen en caso de incumplimiento previsible de la otra o de incumplimiento de una entrega en un contrato de entregas sucesivas; indica los criterios para evaluar los daños y perjuicios y para cobrar intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento y los efectos de la resolución del contrato.

La cuarta parte "Disposiciones finales" comprende los artículos 89 a 101. Ahí se establece que el Secretario General de las Naciones Unidas es el depositario de la Convención; se precisan las reservas que puedan hacer los Estados, la forma en que deberán ratificarla, aprobarla o adherirse a ella, y el momento en que iniciará su vigencia.

5.6.2 ANTECEDENTES Y SEMBLANZA.

La Convención de Viena fue aprobada el 11 de abril de 1980, y entró en vigor en México el 1 de enero de 1989. Esta Convención no regula todas las cuestiones jurídicas que puedan surgir a propósito de la compra - venta internacional. Existen otras Convenciones que regulan diferentes aspectos relativos al tema.

La primera de estas convenciones fue la Convención sobre la Ley Aplicable a la Compra - Venta Internacional de Mercancías (La Haya, 1955) que fue sustituida por otra Convención sobre la materia, celebrada en La Haya, en 1985, con el objeto de armonizar su contenido con la Convención sobre Contratos de Compra - Venta.

Existe otra Convención sobre la Ley Aplicable a la Transmisión de la Propiedad de Objetos Muebles Corporales (La Haya, 1958), y otra sobre la Competencia del Foro Designado por las Partes en un Contrato de Compra - Venta Internacional de Objetos muebles Corporales (La Haya, 1958). Ninguna ha entrado en vigor.

En Nueva York, el 14 de junio de 1974, se firmó la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compra - Venta Internacional de Mercaderías. El mismo día en que se aprobó en Viena, el 11 de abril de 1980, la Convención sobre Contratos de Compra - Venta se aprobó un Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compra - Venta Internacional de Mercancías, con objeto de actualizar su contenido. México, se adhirió tanto a la Convención de Nueva York como al Protocolo, que entraron en vigor el primero de julio de 1988.

El 17 de febrero de 1983, se firmó en Ginebra, Suiza la Convención sobre Representación en la Compra - Venta Internacional de Mercancías, que define los derechos y obligaciones que adquiere un comprador o vendedor que contrata con un representante de la otra parte, tanto los que adquiere en relación del representante, como los que adquiere en relación al representado.

Al ser publicada la Convención sobre los Contratos de compra - Venta Internacional de Mercancías en el Diario Oficial de la Federación, forma parte integrante del derecho mexicano, que se aplica a las relaciones entre mexicanos y extranjeros. •

Como Tratado Internacional, de acuerdo con el artículo 133 de nuestra Constitución, la Convención es junto con la Constitución y las leyes que de ella emanen, Ley Suprema de toda la Unión. Esto significa que adquiere una jerarquía de primer rango en el orden jurídico, por tanto, sustituye como norma aplicable, respecto de compra ventas internacionales, al Código de Comercio, al Código Civil para el Distrito Federal (aplicable como norma supletoria de la Ley Mercantil), a la Ley Federal de Protección al Consumidor y a la Ley de Navegación y Comercio Marítimo.

La Convención al ser promulgada y entrar en vigor, es formalmente derecho mexicano, pero materialmente es un derecho internacional ya que su ámbito de aplicación no es ni el territorio nacional, ni los nacionales mexicanos. Se trata de un derecho formalmente mexicano pero de aplicación supranacional.

El ámbito de aplicación de la Convención sobre la Compra - Venta Internacional de Mercaderías, se encuentra regulado por sus cinco primeros artículos; los cuales voy a analizar a continuación:

De acuerdo con el artículo 1o, del Proyecto de Convención se aplica únicamente:

1. A contratos de compra - venta de mercaderías.
2. Cuyas partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes.
3. Cuando esos Estados sean Estados contratantes ; o
4. Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

Por su parte, el Artículo 3 excluye de la Convención a los llamados contratos mixtos, es decir, aquellos en que aparte de la venta tengan un contrato laboral o algún convenio para el suministro de servicios:

- a) "Se considerarán compraventas los contratos que tengan por objeto el suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción." (5)
- b) "La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios." (6)

Por consiguiente, para los propósitos de la Convención, resulta de menor importancia que se transmita o no la propiedad de los bienes al comprador. Sin embargo, el Artículo 28 impone al vendedor la obligación de transferir la propiedad de los bienes, quedando tal obligación subordinada al convenio de las partes y a la Convención misma; que permite que la parte pueda excluir la aplicación de la Convención, o bien, derogar o variar los efectos de cualquiera de sus disposiciones.

Respecto al objeto de los contratos de compraventa regulados, la Convención solo se refiere a "mercaderías" (Artículo 1o (1)), es decir, a bienes muebles, en ese sentido el tratadista Jorge Barrera Graf observa: "...la Convención no señala si dichos bienes muebles deben ser corporales o bien pueden ser incorpóreos, como sería el caso de las ventas de derechos de cualquier tipo. Sería conveniente que la CCI estableciera su aplicación únicamente a bienes muebles corporales" (9).

Es indispensable que tales "Estados diferentes", ratifiquen la Convención, es decir, que sean "Estados contratantes"; "...o bien que a pesar de que uno o ambos de aquellos países no hayan ratificado la Convención, las normas de Derecho Internacional aplicables al contrato de compraventa relativo, prevean la aplicación de la ley en un Estado contratante". (10)

Consecuentemente, no se registrarán por la CCI:

- a) Los contratos de compraventa celebrados entre partes contratantes cuyos establecimientos estén localizados en el mismo país.
- b) Cuando los establecimientos de las partes estén localizados en Estados diferentes, las compraventas respectivas también estarán excluidas si esos Estados o uno de ellos no ha ratificado la Convención, y si además, las reglas aplicables del Derecho Internacional Privado no conducen a la aplicación de la ley de un Estado que haya ratificado la Convención.

Los contratos de compraventa excluidos de la Convención se localizan en las hipótesis señaladas en el Artículo 2 de la misma y son a saber:

- a) “De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercancías se compraban para ese uso.
- b) Ventas en subastas.
- c) Ventas judiciales.
- d) Títulos de crédito, acciones emitidas por sociedades y dinero.
- e) Buques, embarcaciones y aeronaves.
- f) De electricidad”. (11)

El Artículo 4 “La presente Convención regula exclusivamente la formación de los contratos de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, está no concierne, en particular:” (12)

- a) “a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de la mercaderías vendidas” (13)

Respecto a la autonomía de las partes en la Convención, el Artículo 6 reconoce el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, restringiendo sus efectos a la exclusión de la Convención y a la derogación o modificación de cualquiera de sus disposiciones.

En consecuencia no se suprimió del todo el principio de la Autonomía de la voluntad, en virtud de que se aplica en sentido negativo, es decir, para derogar, total o parcialmente, la Convención, pero no en forma positiva declarando que la misma es aplicable cuando faltan todos o alguno de los supuestos del Artículo 1.

5.6.3 REGULACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA COMPRAVENTA.

Pese a que la normatividad internacional e interna se aplican al mismo contrato de compraventa, difieren substancialmente en cuanto que la Convención, se cifiere a cubrir compraventas internacionales y exclusivamente de mercancías (y no a toda clase de estas), refiriéndose a algunos aspectos de dicho contrato; en tanto que el derecho positivo mexicano regula a la compraventa en general, de toda clase de bienes y respecto a todos los contratos de dicha naturaleza independientemente del lugar de su celebración (es decir, si son nacionales o internacionales), y respecto a todas las materias y relaciones propias de tal negocio.

Por otra parte, en tanto que la Convención no hace distinciones entre la compraventa civil y la mercantil (Artículo 1, inciso 3), nuestro derecho si las hace, reservando a cada una de las entidades de la Federación (a sus respectivos Códigos Civiles), la reglamentación de la compraventa en ese sentido, y a la legislación mercantil la venta comercial (Código de Comercio, Ley de Protección al Consumidor, etc.)

De esta forma se presenta el fenómeno de la multiplicidad de fuentes legislativas, en virtud de que existen treinta y dos Códigos Civiles que reglamentan los contratos de compraventa, independientemente de que estos sean nacionales o internacionales, dichos Códigos resultan o pueden resultar supletoriamente aplicables en relación con las compraventas mercantiles (cuando las leyes comerciales que las rigen contengan lagunas); asimismo, existen varias leyes mercantiles que se aplican al contrato (Código de Comercio, Artículos 371-387), o a ciertos aspectos o características de este.

Por su parte el tratadista Jorge Barrera Graf señala: “La Convención solo se refiere al comercio internacional, campo en el que consecuentemente, dejaría de aplicarse el derecho interno..., además dada la dispersión, la insuficiencia y la vetustez de casi todas las disposiciones de nuestro derecho que rigen al contrato de compraventa, un texto moderno, técnico, amplio como es el de la Convención, puede incluso servir de modelo de algunas de las instituciones que comprende para la preparación de leyes internas”. (14)

Finalmente, los méritos y la consideración especial de problemas y de situaciones que al plantearse en el tráfico internacional protegen mejor los intereses del comercio mexicano en el exterior, ofreciendo reglas precisas para prevenir y solucionar conflictos, justifican la importancia y la conveniencia de la ratificación de la Convención.

5.6.4 REGLAS SOBRE LA FORMACIÓN DE LOS CONTRATOS.

Se dice que la legislación nacional, tanto civil como mercantil, tiene serias carencias, respecto a la regulación de esta materia. Asimismo, dichas legislaciones contienen reglas distintas en cuanto al momento de perfeccionamiento de los contratos entre ausentes, en virtud de que mientras para las compraventas civiles (Artículo 1807): “...el contrato se forma en el momento en que el proponente reciba la aceptación” (teoría de la recepción), las compraventas mercantiles por su parte (Artículo 80 del Código de Comercio), quedan perfeccionadas desde que se contesta aceptando la propuesta (teoría de la emisión).

La regla de perfeccionamiento del contrato en la Convención establece que este “se celebra en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta” (Artículo 23), es decir, cuando: “...la indicación del asentamiento (verbal o escrito) llegue al oferente” (teoría de la recepción), dentro del plazo que el haya fijado, o en su defecto, dentro de un plazo razonable, según las circunstancias del caso (Artículo 18, párrafo 2o.)

Por su parte, en cuanto al perfeccionamiento del contrato se refiere, la Convención regula expresamente las siguientes hipótesis :

1. Requisitos y elementos de la oferta y de la aceptación, (Artículos 14 y 18).
2. Obligatoriedad de la oferta desde el momento en que llega al destinatario, salvo que sea retirada antes o al mismo tiempo (Artículo 15) y obligatoriedad de la aceptación (que perfecciona el contrato), salvo también que será retirada antes o al mismo tiempo de que hubiera sido efectiva (Artículo 22).
3. Posibilidad de revocar la oferta (Artículo 16; párrafo 21)
4. Casos de irrevocabilidad de la oferta, salvo que, el oferente objete sin demora las discrepancias (Artículo 19).
5. Vigencia de los plazos para aceptar según sean los medios de comunicación empleados (Artículo 20) y
6. Casos de obligatoriedad de aceptaciones tardías (Artículo 21)

5.6.5 OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

5.6.5.1 OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El Artículo 2283 del Código Civil como se sabe, determina tres obligaciones de carácter fundamental al vendedor: entregar la cosa, garantizar su calidad, y responder por la evicción. El Código de Comercio de igual forma se refiere a dichas obligaciones, quizás no siempre en forma expresa o directa, en los Artículos 379, 383 y 384.

La Convención a su vez, establece tres obligaciones a cargo del vendedor: entrega de la mercancía, de los documentos relacionados con ella, y transmisión de su propiedad. Dichas obligaciones las analizo a continuación:

El lugar de entrega, será el establecimiento que tenga el vendedor en el momento de la celebración del contrato (Artículo 31, Inciso C), con las siguientes excepciones: que otro lugar se indique en el contrato (Artículos 6 y 30); que este implique un transporte, en cuyo caso la cosa debe entregarse al porteador, o en fin, que se trate de una mercancía indeterminada, o de un genero, o de una cosa que haya de producirse en el futuro, en cuyos supuestos, el lugar de la entrega en que ella se encuentre (Artículo 31, incisos a y b).

En relación con esto último, el tratadista Jorge Barrera Graf señala: "Tratándose de compraventas mercantiles y no civiles, como sería la mayoría de las internacionales; el Artículo 86 del Código de Comercio indica que a falta de pacto, la obligación debe cumplirse en el lugar que según la naturaleza del negocio o de la intención de las partes deba considerarse el adecuado, al efecto, ya sea por consentimiento de aquellas o bien, por arbitro judicial... (15)

En cuanto a la fecha de entrega se refiere, primeramente rige el pacto determinado en la Convención, si este fuera omiso, la entrega debe hacerse "...dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato" (16)

La Convención pese a que introduce el concepto de lo "razonable", un tanto subjetivo, resulta muy flexible, en virtud de que puede ser aplicado a las diferentes clases de compraventa que se celebren y a circunstancias variables en los distintos casos.

Cosa que debe entregarse. El vendedor deberá entregar una mercancía que sea conforme a la cantidad, calidad y tipo previstos en el contrato y que este envasada o embalada de la manera estipulada en él, según lo determina el Artículo 35, párrafo 1 de la Convención. Así pues, la conformidad de la cosa de acuerdo con este ordenamiento, es una obligación a cargo del vendedor, que deriva de su obligación de entrega.

A la obligación del vendedor de entregar la mercancía conforme a la cantidad, calidad y tipo pactados, corresponde el derecho del comprador a examinarla (Artículo 38 de la Convención) y a su vez, su obligación de poner en conocimiento del vendedor la falta de conformidad dentro de un plazo razonable, a partir de su descubrimiento, pero no después de dos años contados a partir de la entrega, a menos que se haya convenido un periodo distinto de garantía (Artículo 39).

Por otra parte, la cosa que debe entregar el vendedor debe estar libre de cualesquier derechos o pretensiones de tercero, salvo los que estén basados en la propiedad industrial o intelectual (Artículo 39), y aún libre de estos, cuando esos derechos y pretensiones debieran haber sido conocidos por el vendedor al celebrarse el contrato (Artículo 41 y 42).

Ahora bien, son cinco los ordenamientos nacionales donde se concede al comprador el derecho de reclamar por vicios, defectos o falta de adecuación de la cosa, dentro de distintos plazos a saber:

1. Para las ventas mercantiles regulada por el Código de Comercio se fija un plazo de cinco días a partir del recibo de las mercancías por el comprador, para reclamar por faltas de calidad o cantidad (Artículo 383).
2. Se fija un plazo de treinta días en el mismo precepto, para reclamar por "vicios internos" de las mercancías.
3. En la Ley de Protección al Consumidor, el plazo que se concede al comprador es de dos meses (Artículo 34).
4. Finalmente, en el Código Civil se fija un plazo de seis meses (Artículo 2149).

Como se observa, las normas del Derecho Positivo Mexicano contrastan con las de la Convención (Artículo 39) que, como se señaló, indican que el plazo debe ser el que resulte razonable y que permiten que la reclamación se haga al vendedor dentro de los dos años contados a partir de la fecha de entrega.

En relación con la obligación del vendedor de entregar documentos, la Convención se refiere a ella determinando que el vendedor "...deberá entregar la mercadería y cualesquiera documentos relacionados con ella" (17); y de igual forma, "...si el vendedor esta obligado a entregar documentos relativos a la mercadería, deberá hacerlo en el momento, lugar y forma fijados en el contrato." (18)

En el Derecho Positivo Mexicano no existen disposiciones específicas sobre la obligación de entrega de documentos por parte del vendedor.

Por otra parte, cuando el contrato de compraventa forme parte de la obligación del transporte (lo que es frecuente en el comercio internacional), al contrato siempre se acompaña la carta de porte (Artículo 583 del Código de Comercio).

En lo concerniente a la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de la mercancía objeto del contrato, la Convención (Artículo 301), considera dicha transmisión, no como elemento propio y esencial de la compraventa, sino como uno de sus efectos, como un deber a cargo de una de las partes.

Ahora bien, resulta claro que la Convención señala la transmisión de la propiedad como una de las obligaciones del vendedor, de igual forma es evidente que en ninguna parte se refiere a esta en forma especial, ya que inclusive en el Artículo 4, inciso b) dispone que, salvo disposición expresa en contrario, la Convención no se aplica "a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercancías vendidas.

5.6.5.2 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

La única obligación que en forma expresa impone el Código Civil al comprador es "...pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos". (19) La Convención sin embargo, agrega la obligación de "proceder a la recepción (de la cosa) en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención". (20)

Por su parte, el tratadista Jorge Barrera Graf señala: "Esta obligación de recibir la cosa, que podría considerarse como una carga de la que depende la obligación correlativa de entrega por parte del vendedor, puede inferirse, como pasa en relación con la obligación de conformidad de la cosa objeto del contrato, de algunas disposiciones del Código Civil y del Código de Comercio, a saber, de la contraprestación del derecho del vendedor de entregar la cosa y de recibir el pago del precio; pero también, como en el caso de la conformidad, las disposiciones relativas a la recepción no son claras y completas, ni siempre se refieren a la compraventa. (21).

En relación con la obligación del pago del precio, la Convención regula en distintos preceptos el modo de hacerlo, su determinación, el lugar y el tiempo de realizarlo. En cuanto al modo, el Artículo 54 de la Convención establece que, esta obligación comprende la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formalidades para que se pueda efectuar el pago, las cuales se requieran por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes.

Por lo que se refiere a la determinación del precio, la Convención señala en su Artículo 55, que si el contrato se ha celebrado validamente sin fijar el precio, ni estipular expresa o tácitamente un medio para determinarlo, se considerará salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícita al precio que al momento de la celebración del contrato se cobraría habitualmente por mercaderías semejantes vendidas en circunstancias similares en la rama comercial de que se trate.

En lo referente al lugar en que debe hacerse el pago del precio, la Convención dispone que a falta de estipulación contractual, deberá hacerse en el establecimiento del vendedor, o en el lugar en que se efectúe la entrega si la compraventa "...es contra entrega de las mercaderías o de documentos". (22)

Por último, tratándose del tiempo en que debe pagarse. El principio de la Convención es que, salvo que se disponga contractualmente, se haga cuando el vendedor ponga la cosa o los documentos representativos de ella a disposición del comprador (Artículo 58, párrafo 1), pero se agrega, que este "no estará obligado a pagar, mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad". (23)

En el Derecho Positivo Mexicano, para los contratos mercantiles, si no se fija término en el contrato, el pago debe hacerse dentro de "...los diez días después de contraídos, si, en caso de incumplimiento solo produjesen acción ordinaria, y el día inmediato si llevaran aparejada ejecución". (24)

En las compraventas civiles, para el mismo supuesto de silencio en el contrato, el pago se debe hacer dentro de los treinta días siguientes que sigan a una interpelación judicial o extrajudicial que se haga al comprador (Artículo 2080). La Convención en cambio, tratándose de ventas entre ausentes y de carácter internacional, por razones obvias dispone que la obligación del pago no esta a "ninguna clase de requerimientos, ni a ninguna formalidad por parte del vendedor". (25)

5.7 ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

La Convención dedica la sección III del Capítulo II al incumplimiento del contrato por el vendedor (Artículos 45 a 48), y la misma sección III del Capítulo III, en relación con el incumplimiento del comprador (Artículos 61 a 65). En ambos casos se otorga a la víctima acción de cumplimiento, salvo que la contraparte “haya ejercido un derecho o acción incompatible con esa exigencia” (Artículos 46, párrafo 1, y 62), o de rescisión si el incumplimiento es esencial (Artículos 49, párrafo 1, Inciso a y 64, párrafo 1, inciso a); y permite (Artículo 72) la rescisión del contrato antes de la fecha de su ejecución, si entonces resulta claro que una de las partes va a incurrir en un incumplimiento esencial.

En cualquiera de esos casos de rescisión o de cumplimiento forzado, procede la acción de reparación de daños y perjuicios (Artículo 45, párrafo 1, Inciso b; y párrafos 2, y Artículo 61, párrafo 1, inciso b y párrafo 2).

En ambos casos igualmente, se concede al comprador o al vendedor el derecho de “señalar un plazo suplementario de duración razonable para que su contraparte cumpla sus obligaciones (Artículos 47, párrafo 1, y 63, párrafo 1) durante el cual, “a menos de que (la parte) haya recibido comunicación de que ...no cumplirá lo que le incumbe... no podrá durante ese plazo ejercitar acción alguna por incumplimiento” pero si de daños y perjuicios por la demora en la ejecución” (Artículos 47, párrafo 2 y 63, párrafo 2).

Por su parte, el tratadista Jorge Barrera Graf observa: “En nuestro derecho, tanto el Código Civil, como el Código de Comercio, conceden las mismas acciones de cumplimiento o de rescisión, y además, la de daños y perjuicios. La disposición civil agrega que “...se podrá pedir la resolución, aún después de haber optado por el cumplimiento cuando este resultase imposible. (26)

En relación con dichas acciones de rescisión y de incumplimiento la Convención prevé que si el comprador (Artículo 47), o el vendedor (Artículo 63), conceden a su contraparte que ha incumplido, un plazo suplementario de duración razonable para que cumpla sus obligaciones, salvo el pago de daños y perjuicios por la demora no podrán durante ese plazo ejercitar “acción alguna” por incumplimiento del contrato, a menos que la parte que no cumple notifique a la parte inocente que tampoco ejecutará el contrato en el nuevo plazo concedido.

Las acciones basadas en el incumplimiento no proceden, según la Convención (Artículo 71), cuando “resulte manifiesto que la otra parte no cumplirá con una parte sustancial de las obligaciones a su cargo”, debido a que con posterioridad a la celebración hay “un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlos, o de su solvencia” o bien, que exista un comportamiento de esta otra parte del que infiera que no ejecutará el contrato. En estos casos el Artículo 71 concede a cualquiera de las partes el derecho de diferir el cumplimiento (párrafo 1), o de oponerse el vendedor a que la mercancías se pongan a disposición del comprador, aun si ya se le hubieren expedido (párrafo 2) (stoppage in transitu), pero siempre que esa otra parte no otorgue garantías suficientes del cumplimiento, (párrafo 3) Tampoco da lugar la Convención a la acción de daños y perjuicios por incumplimiento, cuando este se deba a una imposibilidad de cumplir razonablemente no se hubiera podido prever, evitar o subsanar al celebrarse el contrato; en el concepto de que al desaparecer el impedimento desaparecería también esta causa de exoneración (Artículo 79).

La acción de rescisión en la Convención se basa en un incumplimiento que sea esencial (Artículos 49-1a y 64-1-a); es decir que, “...cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive substancialmente de lo que tenía derecho de esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto ni hubiera habido razón para que se previera tal resultado, y que una persona razonable de la misma condición no la hubiera previsto en igual situación”; en cambio si el incumplimiento no fuera esencial, no provocaría rescisión, sino solo la acción de cumplimiento y daños y perjuicios.

Relativo a esto último, el tratadista Jorge Barrera Graf señala: “La formula, que inclusive procede en contratos que establezcan entregas sucesivas de mercaderías (Artículo 78), es injusta y puede resultar inicua; favorece al que no cumple, porque sería a cargo de la parte inocente probar que aquel previo o tuvo razones para prever el perjuicio sustancial que este habría de sufrir por el incumplimiento” (27)

El derecho a la resolución del contrato se pierde para el comprador, según el Artículo 83 de la Convención, cuando le sea imposible restituir las mercaderías “en un estado substancialmente idéntico, a aquel en que las hubiera recibido”, salvo que la imposibilidad sea debida a un acto o a una omisión del propio comprador, que la mercancía haya perecido al ser examinada por el comprador, que se haya vendido, o en fin, que el comprador la haya consumido o transformado. En cambio, tiene el derecho a reducir el precio “*actio quanti minoris*” si la mercancía no es conforme al contrato, a no ser que el vendedor subsane cualquier incumplimiento de sus obligaciones (Artículo 50)

5.8 EFECTOS DE LA RESCISIÓN Y DEL CUMPLIMIENTO FORZADO.

En los contratos total o parcialmente cumplidos, la parte que cumple “...podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado, y si las dos partes están obligadas a la restitución, esta deberá realizarse simultáneamente”. (28) El vendedor, obligado a restituir el precio deberá además, pagar intereses desde la fecha del pago del precio (Artículo 84, párrafo 1), pero el comprador deberá acreditarle el monto de los beneficios que haya obtenido por el uso o disposición de las mercancías (párrafo 2).

En cuanto al monto de los daños y perjuicios, dispone la Convención que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se deje de obtener como consecuencia del incumplimiento; pero, de forma relevante, determina que los daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida que la parte incumpla, en el momento de la celebración del contrato, hubiera o debiera haber previsto que causaría su incumplimiento “tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió tener conocimiento en dicho momento” (29); es decir, que la indemnización cubre los daños realmente sufridos, siempre que no excedan de los previstos o previsibles por el reo no por la víctima.

Por su parte Jorge Barrera Graf observa: “Esta fórmula, es insuficiente, porque no resuelve el problema de la acusación, o cuando menos de la cuantificación de los daños y perjuicios, cuando la parte que no cumple no haya previsto ni pueda haber previsto el monto de la pérdida que sufriría su contraparte, y es de temerse que esta sea la situación normal en contratos internacionales en que cada una de las partes desconoce las características del mercado extranjero de la otra parte, y los costos y los gastos en que esta incurriría en ese supuesto de incumplimiento” (30)

Los artículos 71 y 76 de la Convención establecen otras dos reglas a saber: si después de la resolución del contrato el comprador adquiere una mercancía substitutiva o de reemplazo, o el vendedor revende la que se le restituyó, la parte que reclame los daños y perjuicios, además de la limitación prevista en el citado Artículo 74, podrá obtener la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el estipulado en la operación substitutiva, o de reemplazo; de igual forma, si al resolverse el contrato existe un precio corriente de la mercancía, la parte que reclame daños y perjuicios si no se ha hecho aquella operación substitutiva, podrá exigir la diferencia entre el precio contractual y el precio corriente en el momento de la resolución.

5.9 TRANSMISIÓN DEL RIESGO.

La transmisión de los riesgos del vendedor al comprador, en los casos en que la mercancía objeto de la compraventa perezca o sufra daño o menoscabos como consecuencia de caso fortuito o de fuerza mayor, la Convención distingue las compraventas que impliquen transporte de mercaderías, de las que no lo impliquen. En el primero de los casos, "...si el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las transporte al comprador" (31); en el segundo caso, la transmisión del riesgo al comprador se realiza "...cuando este se hace cargo de las mercaderías, o si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que se pongan a su disposición". (32).

Por otra parte, cuando el contrato de compraventa va acompañando de documentos, el Artículo 67 de la Convención dispone que, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas "...mediante los documentos de expedición..." y el Artículo 68: "el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos que acrediten el transporte".

5.10 CONSERVACIÓN DE LAS MERCANCIAS

Los Artículos 85 al 88 de la Convención, que son los últimos que hacen referencia a la compraventa, regulan la obligación de las partes de atender en forma razonable a la conservación de la cosa, tanto en el caso de que el comprador se retarde en recibirla (Artículo 85), como en el caso de que después de recibida tenga la intención de rechazarla por un supuesto incumplimiento del vendedor (Artículo 86); el Artículo 88 por su parte, permite que la parte obligada a conservar la mercadería la venda, si la otra parte se ha demorado excesivamente en recibirla, o en pagar el precio, pero siempre que notifique a su contraparte, con antelación razonable su intención de vender; si las mercancías están sujetas a deterioros rápidos, o si su conservación entraña gastos excesivos, quien debe conservarla también debe tomar medidas razonables para venderlas. Del producto de la venta, tendrá derecho a retener una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS:

- (1) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Primera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1982, p. 254.
- (2) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op. Cit. p. 256
- (3) Instituto Mexicano de Comercio Exterior, "Contratos para la Exportación de Mercaderías, México, p. 56.
- (4) Olvera de Luna, Omar, Contratos Mercantiles, Op, Cit. p. 265
- (5) Artículo 3 (1) , CCI.
- (6) Artículo 3 (2), CCI.
- (7) Artículo 29 (a) y Artículo 54 (21); CCI.
- (8) Artículo 64, CCI.
- (9) Barrera Graf, Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Primera Edición, UNAM, México 1983, p. 79.
- (10) Artículo a (1,a) y Artículo 1 (1,b); CCI.
- (11) Artículo 2, CCI.
- (12) Artículo 4, CCI
- (13) Artículo 4 (a, b), CCI.
- (14) Barrera Graf, Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Op. Cit, p.156
- (15) Barrera Graf, Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Op. Cit. p 159
- (16) Artículo 33. CCI.
- (17) Artículo 30, CCI.
- (18) Artículo 34, CCI.
- (19) Artículo 2293 del Código Civil para el Distrito Federal.
- (20) Artículo 53, CCI.
- (21) Barrera Graf Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Op. Cit. p 203
- (22) Artículo 57, CCI
- (23) Artículo 58, Párrafo 3, CCI
- (24) Artículo 83 del Código de Comercio.
- (25) Artículo 59, CCI.

- (26) Barrera Graf, Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Op. Cit., p. 215.
- (27) Barrera Graf, Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Op, Cit., p. 233.
- (28) Artículo 81, párrafo 2, CCI.
- (29) Barrera Graf, Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Op. Cit., P. 235.
- (30) Barrera Graf, Jorge, Temas de Derecho Mercantil, Op. Cit., p. 251
- (31) Artículo 67, párrafo 1, CCI
- (32) Artículo 69, párrafo 1, CCI

CAPITULO VI
ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS DEL GATT DE 1947, DEL ENTENDIMIENTO DE LA
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.

Las presiones en el comercio, en las finanzas y los problemas de deuda han desatado el surgimiento de un gran número de controversias que parecen renunciar al procedimiento de solución de disputas del GATT de 1947. Por tal motivo, diversos países buscaron complementar los procesos multilaterales mediante la celebración de acuerdos regionales o bilaterales.

Uno de los grandes problemas es la falta de eficacia en las regulaciones multilaterales basadas en el GATT de 1947 para la solución de controversias. El sistema del GATT de 1947 se ha adaptado de manera lenta a los cambios que ocurren en el comercio internacional, por lo que las negociaciones en acuerdos bilaterales o regionales asumieron una gran importancia en los últimos años (1). Como resultado de ello, se ha formado la Organización Mundial de Comercio que pretende abarcar la regulación de todos los sectores mediante el establecimiento de 28 acuerdos comerciales multilaterales suscritos por los países miembros. Asimismo, se logró la creación de un Entendimiento para la solución de diferencias, mismo que recoge conceptos e instrumentos básicos para solucionar las controversias rápida y eficazmente, conocido también como mecanismo integrado de solución de diferencias. Dicho procedimiento es más previsible, transparente, consistente que el del GATT de 1947 y el cual pretende fortalecer y agilizar los mecanismos a fin de llevar al comercio multilateral hacia un enfoque más jurídico.

El TLCAN y el Entendimiento de la OMC, comprenden mecanismos de solución de controversias más sólidos, transparentes y claros, con un carácter obligatorio y términos bien definidos, es decir, con plazos precisos y más firmes que los existentes en el sistema del GATT de 1947.

El mantenimiento de una relación armoniosa entre países dentro de un acuerdo comercial internacional, requiere de procedimientos que eviten los conflictos y, si estos se presentan, de mecanismos que los resuelvan de la manera más rápida y eficaz posible. Tales procedimientos, comienzan por las notificaciones consultas o negociaciones directas, continuando con la mediación, buenos oficios o conciliación, si es necesario. Si la conciliación o las negociaciones directas no resuelven la disputa, se recurre entonces al arbitraje vinculante u obligatorio, o algún otro método similar como el arreglo judicial. Finalmente, si la Parte demandada se rehusa a complementar la decisión final, las sanciones o la compensación, entonces se le aplica la retorsión o suspensión de beneficios generalmente contemplados en los acuerdos.

El GATT, el TLCAN y el Entendimiento de la OMC, tienen una aproximación concreta más legítima y orientada hacia la aplicación de la regla. (2). Los procedimientos en el TLCAN y en el Entendimiento de la OMC son también más claros y precisos que en el del GATT, o sea, más explícitos y transparentes en sus disposiciones, ya que el énfasis de tales procedimientos está basado en el cumplimiento de las obligaciones más que en la resolución de disputas mediante negociación y consenso.

Independientemente de las similitudes y diferencias entre los procedimientos de los acuerdos mencionados, es conveniente desarrollar un análisis más puntal al respecto, que permita destacar las diferencias y similitudes en los temas más relevantes.

Dicha comparación la haré con base en los principios que varios autores, entre ellos Fernando Serrano Migallon, consideran relevantes para la estructuración de los procedimientos de solución de diferencias que cualquier tratado o acuerdo pretendan incorporar. Tales principios son los siguientes: (3)

1. Unicidad.- Los procedimientos deben ser creados para ser aplicados a toda materia cubierta por los tratados o acuerdos.
2. Trilateralidad ó Multilateralidad.- El derecho del que goza un tercer Estado o Estados, no involucrado (s) en la controversia, a participar en la misma.
3. Neutralidad.- Que los grupos de trabajo o paneles o cualquier organismo que tengan por objeto emitir un juicio de la controversia, estén integrados por un tercero imparcial que garantice la neutralidad y confianza de las partes.
4. Prontitud.- Los plazos de los procedimientos deben ser expeditos y oportunos.
5. Efectividad.- La existencia de cooperación entre las partes para solucionar la controversia, la suspensión de beneficios y de las decisiones.
6. Igualdad.- Que se otorguen los mismos derechos a las partes, tanto para la acción como para la defensa.

6.1 UNICIDAD.

El procedimiento de solución de controversias del GATT de 1947, esta regido principalmente por lo artículos XXII y XXIII de dicho acuerdo. Sin embargo, existe otro mecanismo que es considerado en cada uno de los Códigos de la Ronda de Tokio. (4) Por lo que se crearon diversos procedimientos para acuerdos especiales establecidos en el seno del GATT. A estos procedimientos se sumaron tres instrumentos más: el Entendimiento de 1979, la Declaración Ministerial de 1982 y la Decisión de 1989 de Montreal (Proyecto de Dunkel. cosecha temprana del Entendimiento de la OMC), debido a que los sectores que contemplaban tales acuerdos, necesitaban de procedimientos diferentes en cada uno. Dichos procedimientos no fueron excluyentes entre si, sino complementarios, al contar con un mayor grado de especialidad.

De tal manera que el GATT de 1947, no contempla un procedimiento único que pueda ser aplicado en cualquier materia que cubra el Acuerdo. Por lo que se considera que este último cumple parcialmente con el principio de unicidad, ya que, no obstante que el conjunto de instrumentos para la solución de controversias es aplicable a todo el conflicto que se derive del acuerdo y de sus códigos, no se refleja ante sus partes como ordenamiento uniforme y consistente, en el cual sus disposiciones se encuentren plasmadas en un solo aparato regulador.

Por su parte, el Entendimiento de la OMC, si presenta un mecanismo integrado de solución de controversias. Aunque en cierta forma este mecanismo no logra centralizar todos los procedimientos para solucionar las controversias; estos últimos se encuentran establecidos en el Apéndice I del Entendimiento y están formados exclusivamente para resolver las diferencias que se susciten en relación a la aplicación de algunos de los 28 acuerdos abarcados en el Acuerdo por el que se estableció la OMC.

Se le conoce al Entendimiento como el mecanismo "integrado", ya que unifica los distintos procedimientos existentes, permitiendo que la solución de disputas comerciales se más ágil y eficaz. En este sentido, es importante mencionar que el Entendimiento de la OMC es el "paraguas" básico para la solución de disputas en caso de que en el TLCAN no se lleguen a soluciones mutuamente satisfactorias.

Por otro lado, el mecanismo de solución de controversias del TLCAN esta establecido para aplicarse en cualquier cuestión que surja en cuanto a la aplicación del Tratado y extiende su atribución de solución de diferencias a un gran número de áreas, considerando en ciertas ocasiones procedimientos especiales en diversos sectores debido a la naturaleza de cada uno. Ello se constituye, como una medida totalmente innovadora.

Sin embargo, esta cuestión ha provocado conflictos en el Congreso de E.U., ya que el derecho internacional puede anular o derogar las normas internas de los Estados que se refieren a estas materias específicas (ambiente, salud, seguridad, etc.). Sin embargo, el TLCAN reconoce el derecho de cada parte a mantener sus propios modelos de regulación en dichos sectores y limita los desafíos a los modelos establecidos en el Acuerdo.

No obstante, el mecanismo principal y general se encuentra estipulado en el Capítulo 20, por lo que cumple cabalmente con el principio de Unicidad.

6.2 TRILATERALIDAD O MULTILATERALIDAD.

El derecho de un tercer Estado o Estados a intervenir en una controversia es factor relevante tanto en el GATT de 1947, en el Entendimiento de la OMC, como el TLCAN. Por un lado, el GATT de 1947 establece que si una tercera Parte Contratante manifiesta al Consejo del GATT su interés en un asunto sometido a un grupo especial podrá participar activamente en este (Artículo XXII, párrafo 2). Sin embargo, el Entendimiento de la OMC señala con mayor énfasis lo anterior y añade límites de tiempo para notificar dicha solicitud. Asimismo, establece disposiciones, también contempladas en el GATT de 1947, relativas a los casos en los que exista una pluralidad de partes reclamantes en cuanto a la solicitud de establecer un Grupo Especial. En ambos sistemas esta considerado este principio y ambos comparten los mismos contenidos dentro de sus disposiciones en lo relativo a esta materia.

El TLCAN amplía y detalla en mayor grado este principio debido a la naturaleza trilateral del mismo, específicamente en el Artículo 2013. Por un lado las disposiciones que se refieren a la Selección de Foros están estructuradas principalmente con base al factor trilateral. Lo anterior, con el fin de evitar la utilización de procedimientos paralelos y que se de una posible emisión de decisiones contradictorias. Pueden existir casos en los cuales la parte reclamante demande a su contraparte o contrapartes vía los mecanismos del GATT y del TLCAN. Por ser un acuerdo trilateral puede, además, existir la posibilidad de que al haber dos partes reclamantes, una decida el foro del GATT y la otra el foro del TLCAN.

En el primer caso el artículo 2005.1 del TLCAN establece que la parte reclamante decidirá si la controversia procede del TLCAN y no del GATT y elegirá el foro del cual verse dicha controversia. El artículo 2005.2 señala que si la tercera parte desea llevar la diferencia a otro foro distinto al optado por la parte reclamante, estas tratarán de convenir en la utilización de un mismo foro y si no llegan a un acuerdo la controversia “normalmente” se solucionara bajo el TLCAN.

Por otro lado, el principio de trilateralidad también está contemplado en la parte de consultas y en la solicitud para la constitución de paneles. Con respecto a las consultas (5) se establece que si un tercer país considera que tiene interés sustancial en la cuestión objeto de la consulta, tendrá este todo el derecho de participar si lo notifica por escrito. Asimismo, en cuanto a la solicitud de integración del panel (6) se establece que cualquier parte con interés sustancial en la controversia podrá participar como reclamante en el panel.

6.3 NEUTRALIDAD.

Es relevante que para cumplir estrechamente con este principio, los acuerdos deben lograr que el contenido de sus disposiciones, en cuanto a la participación de un (os) tercero (s) imparcial dentro de un Grupo de Trabajo, Grupo Especial o un Panel (TLCAN), o bien para intervenir como parte neutral que tenga como objeto llevar a las partes en conflicto a una resolución satisfactoria para ambas, sean, precisas, estrictas y detalladas.

El mecanismo del GATT de 1947, establece únicamente que los grupos especiales estarán integrados por funcionarios públicos o privados, competentes en el ámbito del comercio internacional y las áreas abarcadas dentro del Acuerdo, excluyendo a nacionales de los países cuyos gobiernos formen parte de la controversia.

En este sentido, el GATT de 1947 no asegura la competencia y neutralidad de las recomendaciones finales que elaboren los Grupos Especiales, principalmente por carecer de un sentido más estricto y exacto en cuanto a las cualidades que deben ser contempladas en cada uno de los expertos panelistas, ya que esto le otorga legitimidad a la resolución final.

Por su parte, las disposiciones en el Entendimiento de la OMC, (7) contienen un carácter de tipo más autoritario ya que están ampliamente detalladas y con un sentido considerablemente estricto.

Establece que los Grupos Especiales deben de estar formados "por personas muy competentes" (8) y que deberán ser elegidos de manera que "queden asegurada la independencia de los miembros y la participación de personas con formación suficientemente variada y experiencia en campos muy diversos". Al respecto, el Entendimiento señala en términos específicos cuales son las personas que se consideran competentes. Además, toma en cuenta como expertos a personas que hayan realizado una actividad docente o publicado trabajos sobre derecho mercantil internacional.

Cabe mencionar, que un cambio sustancial e innovador en el procedimiento de solución de diferencias del Entendimiento, con el fin de fortalecer la presencia de este principio, fue el incorporar la figura del Organismo Permanente de Apelación. Este último, tiene como objetivo considerar los recursos impuestos contra las decisiones de los Grupos Especiales. Ello, permitirá que los integrantes de los Grupos Especiales presenten su mayor esfuerzo por emitir informes que su contenido sea de gran calidad, objetividad y neutralidad.

Por lo que respecta al TLCAN, este último además de ser ampliamente explícito en cuanto a la lista de árbitros, introduce la "selección cruzada" medida que se basa en que las partes deben elegir panelistas ciudadanos de otra parte en controversia, a efecto de reforzar y garantizar la calidad e imparcialidad o neutralidad de los paneles, ya que no serán seleccionados por su gobierno. (9) Los paneles estarán integrados por cinco miembros, (10), dos serán nacionales de una de las partes en controversia y los otros dos nacionales de la otra parte y el presidente podrá ser ciudadano del tercer país o en el caso de controversias trilaterales será de un país ajeno al TLCAN.

Para cumplir estrechamente con el principio de neutralidad el TLCAN prevé en principio, que no sea la Comisión ni algún otro órgano los que elaboren la lista de árbitros, sino los Estados partes del Tratado tendrán dicha obligación (11) También establece que dicha lista debe estar conformada por 30 personas y al ser esta lista pequeña permite que los panelistas puedan adquirir experiencia al participar en diversos casos. Lo anterior, provee a las decisiones de mayor calidad y congruencia.

Además, el TLCAN concede a las partes en la diferencia el derecho de recusación respecto a los panelistas que sean propuestos por otras partes, antes de que estos sean integrados a la lista final. En contraste, el Entendimiento solamente señala que las partes podrán proponer la integración de nuevas personas a la lista, previa aprobación de la OSD, (12), pero no sobre la recusación de alguna persona propuesta. No es sino hasta que comienzan a formar los grupos especiales, cuando las partes pueden manifestar su desacuerdo en cuanto a los integrantes. (13)

En el TLCAN, la Comisión tiene la obligación de proceder a la constitución de un Panel, siempre que lo soliciten las partes en controversia, mientras que en el Entendimiento de la OMC, se puede decidir por consenso, que no se constituya en el panel. Lo anterior, claramente marca una ventaja del TLCAN sobre el Entendimiento, ya que un procedimiento en el cual las partes tengan la confianza y certeza de que su asunto podrá ser resuelto ante un panel en cuanto estas lo requieran, es imperante, dado que, no obstante que en el Entendimiento se maneja un interés primordial por negociar las disputas mediante métodos no contenciosos, puede crear un ambiente de incertidumbre y desconfianza por parte de los Estados demandantes al no tener la certeza de llevar el asunto a un mecanismo con carácter de obligatorio.

6.4 PRONTITUD

En cuanto al periodo temporal por el que atraviesan los procedimientos, en las disposiciones del GATT de 1947 no se define una norma específica que regule estrictamente los términos, periodos o tiempos. Particularmente, en los casos en los cuales una parte va a suprimir una medida que anula o menoscaba los beneficios de otra partes. En consecuencia, los países suelen retrasar indefinidamente el cumplimiento de las recomendaciones de un Grupo Especial. Por ello, la efectividad del mecanismo de solución de diferencias del GATT de 1947 ha sido cuestionada.

Por otro lado, el lograr cubrir los intereses de todos los miembros del GATT de 1947 resulta demasiado complicado para su agenda.

Este aplazamiento de tiempo se ha visto superado en el Entendimiento de la OMC, ya que con el objeto de instrumentar un procedimiento más eficaz, el Entendimiento buscó codificar la práctica existente y establecer lineamientos claros para la aplicación de los límites de tiempo.

Los límites cronológicos no sirven únicamente para otorgar confidencialidad, es decir que sea estrictamente privado al asunto, sino para asegurar que la solución se lleve a cabo en este foro multilateral antes que un Estado tome medidas unilaterales.

Los límites de tiempo establecidos en el Entendimiento de la OMC se han mejorado, con respecto al GATT de 1947, en diversas fases del procedimiento tales como: en cuanto al examen realizado por el grupo especial, en cuanto a la adopción del Informe del Grupo Especial y en cuanto a la aplicación de las recomendaciones de los Grupos Especiales. Sin embargo, en cuanto a las consultas y el establecimiento del panel (14) se ha continuado con los mismos límites de tiempo que se señalan en el GATT de 1947.

Con respecto al examen realizado por el Grupo Especial, en el GATT de 1947, el grupo presenta primero a las partes los informes que contienen recomendaciones y constataciones y posteriormente a la realización del examen de dicho informe, el Grupo Especial emite sus conclusiones. En contraste, en el Entendimiento los informes de los Grupos Especiales que serán distribuidos a las partes y posteriormente al OSD, deben contener los capítulos expositivos, constataciones y además las conclusiones (15). Sobre la adopción del informe del grupo especial, en el GATT de 1947, el informe no podrá ser considerado por el Consejo sino hasta 30 días después de haberse distribuido, mientras que en el Entendimiento será el plazo de 20 días. (16). La adopción del informe por el Consejo en el GATT de 1947, tiene como plazo 3 meses y en el Entendimiento, el OSD adoptará el informe en un plazo de 2 meses.

En lo referente a la parte de la aplicación de las recomendaciones, el Entendimiento modificó totalmente las disposiciones sobre esta fase. Señala que las recomendaciones del Grupo Especial, deberán aplicarse de manera expedita y de no ser así, fijar un "plazo prudencial", es decir un plazo razonable de tiempo, que hayan acordado las partes, que lo haya sugerido la parte demandante o que se haya determinado mediante arbitraje vinculante. Por su parte el GATT de 1947, estableció un plazo indefinido para la aplicación de las recomendaciones.

Como regla general se considera que el tiempo que tomará en resolver una disputa en el Entendimiento de la OMC será aproximadamente de 9 meses (17) y de 12 meses en los casos en que el reporte del Grupo Especial se someta al examen de apelación. Lo anterior, somete a las partes a plazos más estrictos a diferencia que el GATT de 1947, en el cual el tiempo que se lleva para resolver una controversia hasta la última fase (cumplimiento de las recomendaciones), es de 15 meses (18). Sin embargo, no siempre se llegan a cumplir los 15 meses ya que generalmente se resuelven antes de llegar a la última fase, por lo que puede variar entre 189 días y hasta 601 días. (19). Por otro lado, también depende de que país es la parte demandante y la parte demandada, y el grado de complejidad que contenga el asunto a resolver.

Asimismo, el TLCAN codifica y perfecciona las disposiciones que delimitan los tiempos en los procedimientos. Las disposiciones del TLCAN con respecto a los límites de tiempo, mejoran substancialmente aquellas del GATT de 1947 y el Entendimiento de la OMC, ya que en el TLCAN son más cortos, hasta la ejecución de la determinación final. Sin embargo, se ha considerado que 3 meses (fecha límite establecida en el TLCAN) puede ser muy poco tiempo para que los Paneles se comprometan a realizar una investigación de los hechos y para tomar en cuenta los argumentos de las partes. El TLCAN también reduce los tiempos límites en cuanto a la adopción de los reportes de los Paneles y por la Comisión.

Dentro del TLCAN, la selección del Panel puede llevarse a cabo en 35 días, en el caso de disputas bilaterales. (20). Posteriormente el informe preliminar se realizará dentro de los 3 meses a partir de haberse nombrado el último árbitro. (21) Una parte podrá manifestar por escrito, su desacuerdo con el informe preliminar en un plazo de 14 días y finalmente, el Panel deberá emitir su informe final 30 días después de haber presentado el informe inicial. De tal manera que aproximadamente el proceso en el TLCAN deberá llevarse en un lapso de 6 meses.

Tanto el TLCAN como el GATT de 1947 y el Entendimiento de la OMC, han procurado que en situaciones de urgencia, como son los casos de productos perecederos, se establezcan términos donde el procedimiento no dure más de la mitad del tiempo normal establecido.

Hemos observado que el TLCAN y el Entendimiento de la OMC, han situado límites de tiempo más congruentes con base a la experiencia del GATT de 1947. Ello, contribuye a resolver los conflictos de manera pronta tanto en el ámbito multilateral como en el ámbito regional. Dicha medida alcanza, en cierto modo, a evitar que dentro de los foros multilaterales, un miembro decida tomar medidas unilaterales, o que en el TLCAN las partes prefieran resolver sus controversias en el foro del GATT de 1947 o conforme al Entendimiento del GATT de 1994.

6.5 EFECTIVIDAD.

El cumplimiento de las recomendaciones mediante la cooperación de las partes en controversia, emitidas por un Grupo Especial o Panel y el derecho de las partes o miembros a suspender beneficios equivalentes y de aplicar la retorsión, son factores esenciales para lograr que un procedimiento de solución de controversias en un tratado u organización sea eficaz.

El GATT de 1947 no logra consolidar en su totalidad el principio de efectividad, lo que provoca que los acuerdos regionales, con respecto al GATT, gocen de un alto grado de credibilidad por parte de los Estados. En este sentido, el GATT de 1947 carece de un procedimiento en el cual las recomendaciones de los Grupos Especiales contengan, en cierto modo, un carácter vinculante, ya que el informe final del Grupo Especial es adoptado por consenso mediante el Consejo y en el cual deben de concurrir las partes en la diferencia. Esto concede al Estado acusado el derecho de bloquear las decisión final del Panel, al votar en contra de esta.

Dicha medida permite que los países partes puedan sitiar el progreso de la resolución en alguna negociación, es decir, bloquear la decisión de un panel para compensar a una parte perjudicada. Un ejemplo de países que han bloqueado la aplicación de compensaciones, son E.U. y la CEE (Comunidad Económica Europea) dentro de los foros del GATT (22) ocasionando tanto el retraso en la formación de un Panel como el bloqueo de las decisiones finales de este mismo.

El hecho de que la parte perdedora pueda bloquear permanentemente la adopción del informe de un Grupo Especial, aunque no goce del apoyo de las otras Partes Contratantes, constituye un grave inconveniente en el sistema de solución de controversias del actual régimen del GATT. El Entendimiento de la OMC, parece haber superado esta gran deficiencia, ya que, si en un tiempo determinado no se cumple con la compensación, el miembro demandante puede suspender beneficios a menos que el OSD decida por consenso objeto dicha determinación. En esta decisión de la OSD tomada por consenso, ya no se encuentran las partes involucradas en el conflicto, por lo cual dicha decisión se tomará de manera justa y con fundamentos.

Una de las modificaciones más importantes en el Entendimiento fueron las relativas a la adopción de los informes emitidos por los cuerpos especiales (23) y la aplicación de la compensación y suspensión de las concesiones. (24) El Entendimiento señala que el informe se adoptará en reunión de la OSD, a menos que una parte decida apelar o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe.

Ello modificará de manera sustancial el énfasis de los informes, ya que con el GATT de 1947, los Grupos Especiales trataban de elaborar informes totalmente convincentes para la parte demandada a fin de que no bloqueara el cumplimiento de dichos informes. (25)

Asimismo, el Entendimiento de la OMC establece detalladamente en que circunstancias y términos se deben de aplicar, la compensación y la suspensión de concesiones, y explica en cuales sectores el miembro demandante suspenderá concesiones o beneficios al miembro afectado. (26) Esto último, se estableció en virtud de que el nivel de la suspensión de concesiones deberá ser equivalente al nivel de anulación o menoscabo. (27) Además, el Entendimiento, en contraste con el GATT de 1947, plantea al posibilidad de recurrir al arbitraje (28) como instancia final, cuando el miembro afectado impugne el nivel de suspensión propuestas o considere que no se han seguido adecuadamente los principios y procedimientos sobre suspensión de concesiones. Tal medida le otorga fuerza y legitimidad al procedimiento de solución de diferencias de este renovado esquema multilateral que es la Organización Mundial de Comercio. Sin embargo, el Entendimiento tiene una clara preferencia por resolver controversias mediante la adopción de los informes y no mediante la suspensión de beneficios o concesiones. (29)

Por su parte, el TLCAN en su artículo 2018, señala como y cuando se ejecutará la determinación final emitida por el Panel (30) y el artículo 2019 establece en que casos se aplica la suspensión de beneficios. (31) Las determinaciones finales que dictan los paneles en el TLCAN son de naturaleza recomendatoria, aunque a dichos paneles se les denomine "arbitrales". Las partes, una vez recibidas las determinaciones finales convendrán sobre la resolución de la controversia, la cual generalmente consistirá en la derogación o la no ejecución de la medida que cause anulación o menoscabo.

En el TLCAN, al contrario del Entendimiento de la OMC, no se establece un plazo en el cual la parte demandada cumplirá con las recomendaciones y resoluciones del panel, como lo prevé el Entendimiento de la OMC, (32) y que se llama "Plazo Prudencial".

Asimismo, en el TLCAN no se prevé la intervención del Panel, en caso de que exista un desacuerdo entre las partes en la diferencia sobre la forma de como ejecutar los acuerdos alcanzados entre ambos, como lo establece el Entendimiento de la OMC. (33) No obstante, se considera que las partes, generalmente, adoptarán las recomendaciones de los paneles en la medida en que las partes en la controversia estén convencidas de la imparcialidad, independencia y especialización de los paneles.

Con respecto a la suspensión de beneficios, el TLCAN legitima a la parte reclamante de suspender la aplicación de beneficios y cuando no hubieren acordado una resolución mutuamente satisfactoria y que el panel haya resuelto que la medida es incompatible con las obligaciones del TLCAN. (34) Retomando como modelo al Entendimiento de la OMC, el TLCAN establece los casos en los cuales habrán de suspender los beneficios (35) y sobre la constitución de un panel arbitral, cuando alguna de las partes en controversia considere que es excesivo el nivel de los beneficios que se suspenderán. (36).

Haber superado la problemática por la que atravesaba el sistema de solución de controversias del GATT de 1947 se traduce en un gran avance y en una victoria más para la resolución de disputas en el ámbito internacional y comercial, ya que nuevamente se evita que las partes para solucionar las controversias recurran a medidas unilaterales.

6.6 IGUALDAD.

Es indispensable que los procedimientos de solución de controversias contengan disposiciones que otorguen tanto a la parte demandante como a la parte demandada los mismos derechos. Lo anterior, fortalece al derecho internacional en el sentido de que los mecanismos deben estar orientados a la norma y no al poder.

Dentro del GATT de 1947, no se lograba respirar un clima de total igualdad debido a que la parte reclamante se veía afectada, cuando la parte demandada tenía la ventaja de bloquear la decisión final del grupo especial al votar en contra de esta.

Asimismo, la falta de precisión en cuanto a la selección de los integrantes de los grupos especiales, constituía una desventaja tanto para la parte reclamante como para la parte demandada, dado que algunos de los integrantes podían estar vinculados con alguna de las partes en conflicto y esto causaría una predisposición en sus decisiones finales afectando a la otra parte en conflicto.

Sin embargo, lo anterior ha sido superado por el Entendimiento de la OMC, el cual se ha constituido como un instrumento de regulación comercial internacional que coloca a las partes en conflicto en un estado de total igualdad. Cabe señalar, que tanto el GATT de 1947 y el Entendimiento de la OMC, ambos marcos reguladores de carácter multilateral, cuentan con disposiciones de tipo excepcional que proporcionan especial consideración en todas las fases del procedimiento de solución de diferencias, a aquellos Estados que están en condiciones menos favorables que otros, es decir, como países subdesarrollados o países menos adelantados. El Entendimiento señala que se dará una particular atención a los miembros menos adelantados, y si este último ha causado anulación o menoscabo de alguna medida que se haya adoptado, la parte reclamante pedirá una moderada compensación o suspensión de concesiones. (37).

Por otro lado, el mecanismo de solución de diferencias del TLCAN cuenta con alternativas suficientes que conceden a las partes estar en circunstancias iguales. Este principio no se encuentra encuadrado específicamente en ningún precepto del Tratado. Todo esto, en virtud de conceptuar este principio como el objetivo primordial para la concordancia entre los Estados. No obstante, el TLCAN logra cumplir estrechamente con este principio, al ubicar a los Estados partes en las mismas condiciones, ya que los tres países cuentan con situaciones económicas, jurídicas y sociales diferentes. Tal asimetría, al no contar con un marco regulatorio como el contemplado en el TLCAN, podría ubicar a ciertos Estados en situaciones desventajosas ante otros, ya que las resoluciones serían orientadas al poder y no a la norma.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS:

- 1) "La economía Canadiense: impactos del TLC con EUA" en Folleto Actividad Económica, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. No. 155, p.6.
- (2) Jackson H. John. The World Trading System, (Massachusetts: The MIT Press, -- 1989, p. 87.
- (3) Serrano Magallon, Fernando, "Capitulo XX Solucion de Controversias" en varios autores. El Tratado de Libre Comercio de America del Norte, Análisis, Diagnostico y propuestas Jurídicas, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, Tomo II, 1993, p. 289.
- (4) Dichos Códigos son: 1)Licencias de Importacion; 2)Valoracion Aduanera; 3)Compras del Sector Público; 4) Subsidios e Impuestos Compensatorios y 5)Obstáculos Técnicos del Comercio. La membresía a los Códigos no es Obligatoria.
- (5) Art. 2006.3 del TLCAN
- (6) Art. 2008.3 del TLCAN
- (7) Parte 8 del Entendimiento de la OMC
- (8) Parte 8.1 del Entendimiento de la OMC
- (9) Witker, Jorge, El Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Análisis, diagnostico y propuestas jurídicas, Tomo I y II, Primera Edición, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1993, p.41.
- (10) Artículo 2011.1 del TLCAN
- (11) Artículo 2009.1 del TLCAN
- (12) Parte 8.4 del Entendimiento de la OMC
- (13) Parte 8.7 del Entendimiento de la OMC
- (14) Parte 4.3 del Entendimiento de la OMC
- (15) Parte 15.3 del Entendimiento de la OMC
- (16) Parte 16.1 del Entendimiento de la OMC
- (17) Parte 12.9 del Entendimiento de la OMC
- (18) Kaona, Palitha T.B. "Dispute Resolution Under The World Trade Organization" en Journal of World Trade, Vol. 28, Num. 2 Abril de 1994, p. 153

- (19) Horlick, Gary, "Dispute Resolucion Under NAFTA" en *Journal of International Arbitration*, Vol. 10, No.1 marzo de 1993, p. 97.
- (20) Artículo 2011 y 2012 del TLCAN
- (21) *Articulo 2016 del TLCAN*
- (22) Schott, Jeffrey, *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington: Institute for International Economics, 1989, p. 21
- (23) Parte 16 del Entendimiento de la OMC
- (24) Parte 22 del Entendimiento de la OMC
- (25) Vermulst, Edwin, "An Overvien of the Wto Dispute Element System and its Relation Ships with the Uruguay Round Agreements" en *Journal of World Trade* Vol. 28, No. 4, Julio de 1994, p. 146.
- (26) Parte 22 del Entendimiento de la OMC
- (27) Parte 22.4 del Entendimiento de la OMC
- (28) Parte 25 del Entendimiento de la OMC
- (29) Kahona, Palitha, p. 41
- (30) Artículo 2018 del TLCAN
- (31) *Articulo 2019 del TLCAN*
- (32) Parte 21.3 del Entendimiento de la OMC
- (33) Parte 21.5 del Entendimiento de la OMC
- (34) Artículo 2019.1 del TLCAN
- (35) Artículo 2019.2 del TLCAN y Parte 22.3 del Entendimiento de la OMC
- (36) Artículo 2019.3 del TLCAN y Parte 22.6 del Entendimiento de la OMC.
Parte 24.1 del Entendimiento de la OMC

ANEXO 1

**ACUERDO MEDIANTE EL QUE SE
ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DE COMERCIO
(OMC).**

**ACUERDO MEDIANTE EL CUAL SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).**

Las Partes en el presente Acuerdo,

Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico,

Reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico,

Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales,

Resueltas, por consiguiente, a desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay,

Decididas a preservar los principios fundamentales y a favorecer la consecución de los objetivos que informan este sistema multilateral de comercio,

Acuerdan lo siguiente:

Artículo I
Establecimiento de la Organización

Se establece por el presente Acuerdo la Organización Mundial del Comercio (denominada en adelante "OMC").

Artículo II
Ámbito de la OMC

1. La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo.
2. 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.
3. 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.
4. 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 Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado (denominado en adelante "GATT de 1947").

Artículo III
Funciones de la OMC

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

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

5. Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

Artículo IV
Estructura de la OMC

1. Se establecerá una Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial desempeñará las funciones de la OMC y adoptará las disposiciones necesarias a tal efecto. Y tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, si así se lo pide un Miembro, de conformidad con las prescripciones concretas que en materia de adopción de decisiones se establecen en el presente Acuerdo y en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.
2. Se establecerá un Consejo General, compuesto por representantes de todos los Miembros, que se reunirá según proceda. En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta el Consejo General. El Consejo General cumplirá también las funciones que se le atribuyan en el presente Acuerdo. El Consejo General establecerá sus normas de procedimiento y aprobará las de los Comités previstos en el párrafo 7.
3. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias establecido en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias. El Órgano de Solución de Diferencias podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.
4. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales establecido en el MEPC. El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.

5. Se establecerán 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 (denominado en adelante "Consejo de los ADPIC"), que funcionarán bajo la orientación general del Consejo General. El Consejo del Comercio de Mercancías supervisará el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1A. El Consejo del Comercio de Servicios supervisará el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (denominado en adelante "AGCS"). El Consejo de los ADPIC supervisará el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (denominado en adelante "Acuerdo sobre los ADPIC"). Estos Consejos desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en los respectivos Acuerdos y por el Consejo General. Establecerán sus respectivas normas de procedimiento, a reserva de aprobación por el Consejo General. Podrán formar parte de estos Consejos representantes de todos los Miembros. Estos Consejos se reunirán según sea necesario para el desempeño de sus funciones.

6. El Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los ADPIC establecerán los órganos subsidiarios que sean necesarios. Dichos órganos subsidiarios establecerán sus respectivas normas de procedimiento a reserva de aprobación por los Consejos correspondientes.

7. La Conferencia Ministerial establecerá un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, que desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, así como las funciones adicionales que les atribuya el Consejo General, y podrá establecer Comités adicionales con las funciones que estime apropiadas. El Comité de Comercio y Desarrollo examinará periódicamente, como parte de sus funciones, las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados Miembros contenidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales y presentará informe al Consejo General para la adopción de disposiciones apropiadas. Podrán formar parte de estos Comités representantes de todos los Miembros.

8. Los órganos establecidos en virtud de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en virtud de dichos Acuerdos y funcionarán dentro del marco institucional de la OMC. Dichos órganos informarán regularmente al Consejo General sobre sus respectivas actividades.

Artículo V

Relaciones con otras organizaciones

1. El Consejo General concertará acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.
2. El Consejo General podrá adoptar disposiciones apropiadas para la celebración de consultas y la cooperación con organizaciones no gubernamentales que se ocupen de cuestiones afines a las de la OMC.

Artículo VI

La Secretaría

1. Se establecerá una Secretaría de la OMC (denominada en adelante la "Secretaría") dirigida por un Director General.
2. La Conferencia Ministerial nombrará al Director General y adoptará un reglamento que estipule las facultades, los deberes, las condiciones de servicio y la duración del mandato del Director General.
3. El Director General nombrará al personal de la Secretaría y determinará sus deberes y condiciones de servicio de conformidad con los reglamentos que adopte la Conferencia Ministerial.

4. Las funciones del Director General y del personal de la Secretaría serán de carácter exclusivamente internacional. En el cumplimiento de sus deberes, el Director General y el personal de la Secretaría no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC y se abstendrán de realizar cualquier acto que pueda ser incompatible con su condición de funcionarios internacionales. Los Miembros de la OMC respetarán el carácter internacional de las funciones del Director General y del personal de la Secretaría y no tratarán de influir sobre ellos en el cumplimiento de sus deberes.

Artículo VII

Presupuesto y contribuciones

1. El Director General presentará al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos el proyecto de presupuesto y el estado financiero anuales de la OMC. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos examinará el proyecto de presupuesto y el estado financiero anuales presentados por el Director General y formulará al respecto recomendaciones al Consejo General. El proyecto de presupuesto anual estará sujeto a la aprobación del Consejo General.
2. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos propondrá al Consejo General un reglamento financiero que comprenderá disposiciones en las que se establezcan: a) la escala de contribuciones por la que se prorrateen los gastos de la OMC entre sus Miembros; y b) las medidas que habrán de adoptarse con respecto a los Miembros con atrasos en el pago. El reglamento financiero se basará, en la medida en que sea factible, en las disposiciones y prácticas del GATT de 1947.
3. El Consejo General adoptará el reglamento financiero y el proyecto de presupuesto anual por una mayoría de dos tercios que comprenda más de la mitad de los Miembros de la OMC.

4. Cada Miembro aportará sin demora a la OMC la parte que le corresponda en los gastos de la Organización de conformidad con el reglamento financiero adoptado por el Consejo General.

Artículo VIII

Condición Jurídica de la OMC

1. La OMC tendrá personalidad jurídica, y cada uno de sus Miembros le conferirá la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones.
2. Cada uno de los Miembros conferirá a la OMC los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones.
3. Cada uno de los Miembros conferirá igualmente a los funcionarios de la OMC y a los representantes de los Miembros los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio independiente de sus funciones en relación con la OMC.
4. 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.
5. La OMC podrá celebrar un acuerdo relativo a la sede.

Artículo IX**Adopción de decisiones.**

1. La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947. **(Ver pie de pagina 1)** Salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros **(Ver pie de pagina 2)** que sean Miembros de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente. **(Ver pie de pagina 3)**.
2. La Conferencia Ministerial y el Consejo General tendrán la facultad exclusiva de adoptar interpretaciones del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales. En el caso de una interpretación de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1, ejercerán dicha facultad sobre la base de una recomendación del Consejo encargado de supervisar el funcionamiento de ese Acuerdo. La decisión de adoptar una interpretación se tomará por mayoría de tres cuartos de los Miembros. El presente párrafo no se aplicará de manera que menoscabe las disposiciones en materia de enmienda establecidas en el artículo X.
3. En circunstancias excepcionales, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir a un Miembro de una obligación impuesta por el presente Acuerdo o por cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, a condición de que tal decisión sea adoptada por tres cuartos **(Ver pie de pagina 4)** de los Miembros, salvo que se disponga lo contrario en el presente párrafo.

a) Las solicitudes de exención con respecto al presente Acuerdo se presentarán a la Conferencia Ministerial para que las examine con arreglo a la práctica de adopción de decisiones por consenso. La Conferencia Ministerial establecerá un plazo, que no excederá de 90 días, para examinar la solicitud. Si durante dicho plazo no se llegara a un consenso, toda decisión de conceder una exención se adoptará por tres cuartos⁴ de los Miembros.

b) Las solicitudes de exención con respecto a los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A, 1B o 1C y a sus Anexos se presentarán inicialmente al Consejo del Comercio de Mercancías, al Consejo del Comercio de Servicios o al Consejo de los ADPIC, respectivamente, para que las examinen dentro de un plazo que no excederá de 90 días. Al final de dicho plazo, el Consejo correspondiente presentará un informe a la Conferencia Ministerial.

4. En toda decisión de la Conferencia Ministerial por la que se otorgue una exención se indicarán las circunstancias excepcionales que justifiquen la decisión, los términos y condiciones que rijan la aplicación de la exención y la fecha de expiración de ésta. Toda exención otorgada por un período de más de un año será objeto de examen por la Conferencia Ministerial a más tardar un año después de concedida, y posteriormente una vez al año hasta que quede sin efecto. En cada examen, la Conferencia Ministerial comprobará si subsisten las circunstancias excepcionales que justificaron la exención y si se han cumplido los términos y condiciones a que está sujeta. Sobre la base del examen anual, la Conferencia Ministerial podrá prorrogar, modificar o dejar sin efecto la exención.

5. Las decisiones adoptadas en el marco de un Acuerdo Comercial Plurilateral, incluidas las relativas a interpretaciones y exenciones, se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo X
Enmiendas

1. Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 presentándola a la Conferencia Ministerial. Los Consejos enumerados en el párrafo 5 del artículo IV podrán también presentar a la Conferencia Ministerial propuestas de enmienda de las disposiciones de los correspondientes Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 cuyo funcionamiento supervisen. Salvo que la Conferencia Ministerial decida un período más extenso, durante un período de 90 días contados a partir de la presentación formal de la propuesta en la Conferencia Ministerial toda decisión de la Conferencia Ministerial de someter a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta se adoptará por consenso. A menos que sean aplicables las disposiciones de los párrafos 2, 5 ó 6, en esa decisión se especificará si se aplicarán las disposiciones de los párrafos 3 ó 4. Si se llega a un consenso, la Conferencia Ministerial someterá de inmediato a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. De no llegarse a un consenso en una reunión celebrada por la Conferencia Ministerial dentro del período establecido, la Conferencia Ministerial decidirá por mayoría de dos tercios de los Miembros si someterá o no a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. A reserva de lo dispuesto en los párrafos 2, 5 y 6, serán aplicables a la enmienda propuesta las disposiciones del párrafo 3, a menos que la Conferencia Ministerial decida por mayoría de tres cuartos de los Miembros que se aplicarán las disposiciones del párrafo 4.

2. Las enmiendas de las disposiciones del presente artículo y de las disposiciones de los artículos que se enumeran a continuación surtirán efecto únicamente tras su aceptación por todos los Miembros: Artículo IX del presente Acuerdo; Artículos I y II del GATT de 1994; Artículo II, párrafo 1, del AGCS, Artículo 4 del Acuerdo sobre los ADPIC.

3. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A y 1C no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada uno de los demás Miembros, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud del presente párrafo es de tal naturaleza que todo Miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial.

4. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A y 1C no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza no puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.

5. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 2 supra, las enmiendas de las Partes I, II y III del AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada Miembro, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud de la precedente disposición es de tal naturaleza que todo Miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial. Las enmiendas de las Partes IV, V y VI del AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.

- 6 No obstante las demás disposiciones del presente artículo, las enmiendas del Acuerdo sobre los ADPIC que satisfagan los requisitos establecidos en el párrafo 2 del artículo 71 de dicho Acuerdo podrán ser adoptadas por la Conferencia Ministerial sin otro proceso de aceptación formal.
7. Todo Miembro que acepte una enmienda del presente Acuerdo o de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1 depositará un instrumento de aceptación en poder del Director General de la OMC dentro del plazo de aceptación fijado por la Conferencia Ministerial.
8. Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 2 y 3 presentándola a la Conferencia Ministerial. La decisión de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 2 se adoptará por consenso y estas enmiendas surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial. Las decisiones de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 3 surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial.
9. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un acuerdo comercial, podrá decidir, exclusivamente por consenso, que se incorpore ese acuerdo al Anexo 4. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un Acuerdo Comercial Plurilateral, podrá decidir que se suprima ese Acuerdo del Anexo 4.
10. Las enmiendas de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XI
Miembros iniciales

- 1 Las partes contratantes del GATT de 1947 en la fecha de la entrada en vigor del presente Acuerdo, y las Comunidades Europeas, que acepten el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales y para las cuales se anexas Listas de Concesiones y Compromisos al GATT de 1994, y para las cuales se anexas Listas de Compromisos Específicos al AGCS, pasarán a ser Miembros iniciales de la OMC.

2. Los países menos adelantados reconocidos como tales por las Naciones Unidas sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio o con sus capacidades administrativas e institucionales

Artículo XII
Adhesión

1. Todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales podrá adherirse al presente Acuerdo en condiciones que habrá de convenir con la OMC. Esa adhesión será aplicable al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al mismo.

- 2 Las decisiones en materia de adhesión serán adoptadas por la Conferencia Ministerial, que aprobará el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC.

3. La adhesión a un Acuerdo Comercial Plurilateral se registrará por las disposiciones de ese Acuerdo

Artículo XIII**No aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre Miembros**

- 1 El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales enumerados en los Anexos 1 y 2 no se aplicarán entre dos Miembros si uno u otro no consiente en dicha aplicación en el momento en que pase a ser Miembro cualquiera de ellos

- 2 Se podrá recurrir al párrafo 1 entre Miembros iniciales de la OMC que hayan sido partes contratantes del GATT de 1947 únicamente en caso de que se hubiera recurrido anteriormente al artículo XXXV de ese Acuerdo y de que dicho artículo estuviera vigente entre esas partes contratantes en el momento de la entrada en vigor para ellas del presente Acuerdo

3. El párrafo 1 se aplicará entre un Miembro y otro Miembro que se haya adherido al amparo del artículo XII únicamente si el Miembro que no consienta en la aplicación lo hubiera notificado a la Conferencia Ministerial antes de la aprobación por ésta del acuerdo sobre las condiciones de adhesión.

4. A petición de cualquier Miembro, la Conferencia Ministerial podrá examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.

- 5 La no aplicación de un Acuerdo Comercial Plurilateral entre partes en el mismo se registrará por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XIV**Aceptación, entrada en vigor y depósito**

1. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de las partes contratantes del GATT de 1947, y de las Comunidades Europeas, que reúnan las condiciones estipuladas en el artículo XI del presente Acuerdo para ser Miembros iniciales de la OMC. Tal aceptación se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos. El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos entrarán en vigor en la fecha que determinen los Ministros según lo dispuesto en el párrafo 3 del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y quedarán abiertos a la aceptación durante un período de dos años a partir de esa fecha, salvo decisión en contrario de los Ministros. Toda aceptación posterior a la entrada en vigor del presente Acuerdo surtirá efecto el 30. día siguiente a la fecha de la aceptación.

2. Los Miembros que acepten el presente Acuerdo con posterioridad a su entrada en vigor pondrán en aplicación las concesiones y obligaciones establecidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales que hayan de aplicarse a lo largo de un plazo contado a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo como si hubieran aceptado este instrumento en la fecha de su entrada en vigor.

3. Hasta la entrada en vigor del presente Acuerdo, su texto y el de los Acuerdos Comerciales Multilaterales serán depositados en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947. El Director General remitirá sin dilación a cada uno de los gobiernos, y a las Comunidades Europeas, que hayan aceptado el presente Acuerdo, copia autenticada de este instrumento y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, y notificación de cada aceptación de los mismos. En la fecha de su entrada en vigor, el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales, al igual que toda enmienda de los mismos, quedarán depositados en poder del Director General de la OMC

- 4 La aceptación y la entrada en vigor de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo. Tales Acuerdos quedarán depositados en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947. Cuando entre en vigor el presente Acuerdo, esos Acuerdos se depositarán en poder del Director General de la OMC.

Artículo XV

Denuncia

1. Todo Miembro podrá denunciar el presente Acuerdo. Esa denuncia se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales y surtirá efecto a la expiración de un plazo de seis meses contado a partir de la fecha en que haya recibido notificación escrita de la misma el Director General de la OMC.
2. La denuncia de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XVI

Disposiciones varias

1. Salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo o en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, la OMC se regirá por las decisiones, procedimientos y práctica consuetudinaria de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 y los órganos establecidos en el marco del mismo.
2. En la medida en que sea factible, la Secretaría del GATT de 1947 pasará a ser la Secretaría de la OMC y el Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 actuará como Director General de la OMC hasta que la Conferencia Ministerial nombre un Director General de conformidad con lo previsto en el párrafo 2 del artículo VI del presente Acuerdo

3. En caso de conflicto entre una disposición del presente Acuerdo y una disposición de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, prevalecerá, en el grado en que haya conflicto, la disposición del presente Acuerdo.
4. Cada Miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los Acuerdos anexos
5. No podrán formularse reservas respecto de ninguna disposición del presente Acuerdo. Las reservas respecto de cualquiera de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales sólo podrán formularse en la medida prevista en los mismos. Las reservas respecto de una disposición de un Acuerdo Comercial Plurilateral se registrarán por las disposiciones de ese Acuerdo.
6. El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas

HECHO en Marrakech el quince de abril de mil novecientos noventa y cuatro, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico

Notas explicativas.

Debe entenderse que los términos "país" y "países" utilizados en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales incluyen todo territorio aduanero distinto Miembro de la OMC.

En el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, cuando una expresión que figure en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales esté calificada por el término "nacional" se entenderá que dicha expresión se refiere a ese territorio aduanero, salvo estipulación en contrario.

LISTA DE ANEXOS:

ANEXO 1A. Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre la Agricultura

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición

Acuerdo sobre Normas de Origen

Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Acuerdo sobre Salvaguardias

ANEXO 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos

ANEXO 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

ANEXO 2

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

ANEXO 3

Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales

ANEXO 4

Acuerdos Comerciales Plurilaterales

Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles

Acuerdo sobre Contratación Pública

Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos

Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino

Pie de pagina 1: Se considerará que el órgano de que se trate ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración si ningún Miembro presente en la reunión en que se adopte la decisión se opone formalmente a ella.

Pie de pagina 2: El número de votos de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros no excederá en ningún caso del número de los Estados miembros de las Comunidades Europeas.

Pie de pagina 3: Las decisiones del Consejo General reunido como Órgano de Solución de Diferencias sólo podrán adoptarse de conformidad con las disposiciones del párrafo 4 del artículo 2 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

Pie de pagina 4: Las decisiones de conceder una exención respecto de una obligación sujeta a un período de transición o a un período de aplicación escalonada que el Miembro solicitante no haya cumplido al final del período correspondiente se adoptarán únicamente por consenso.

CONCLUSIONES:

PRIMERA.- El ingreso al GATT constituyó el primer paso de nuestro gobierno por adoptar medidas no proteccionistas, fomentando esta política económica a través de la apertura comercial de nuestras fronteras, la cual en ese momento representó una gran controversia. Aunque se llevó a cabo en forma paulatina la liberalización de tarifas aduaneras, fue un paso necesario, que marcó el camino que debería seguirse en las futuras administraciones, con el fin de que México perteneciera y se hiciera notar en el ámbito del comercio internacional.

SEGUNDA.- El GATT por sí mismo, no tuvo un impacto determinante sobre el grueso de la planta productiva nacional, pues únicamente se limitó a una serie de fracciones arancelarias, que tuvieron un tiempo de adaptación gradual para que las industrias afectadas hicieran un esfuerzo para afrontar lo mejor posible la nueva competencia.

TERCERA.- La industria de México requiere de un cambio profundo, no solo de apertura de fronteras, sino de modernización en los procesos de producción, ya que si se descuida, se abrirá aún más, la ya de por sí enorme brecha entre nuestro país y los países desarrollados. Además, en el plano interno, la crisis económica ha provocado una contracción de mercados y dificultades para mantener el equilibrio y orden en los costos de producción e insumos.

CUARTA.- Este cambio consiste básicamente en el reordenamiento de los recursos con los que se dispone, de modo que se logre el máximo desarrollo y calidad al menor costo financiero. Se pueden modernizar los procesos productivos pero no siempre estará al alcance de los recursos económicos de la empresa. Por el otro lado, el mejoramiento de los recursos humanos, sí está al alcance de estas, mediante una labor de capacitación a todos los niveles y la implementación de programas que fomenten la productividad.

Hay que tomar en cuenta que estos cambios, implican el olvido de actitudes conformistas y el reconocimiento, especialmente a nivel de empresa mediana y pequeña, de que los métodos que funcionaron en el pasado y dieron a ganar dinero, pueden ser insuficientes ante los fuertes y veloces cambios que están sufriendo todos los sectores económicos a nivel internacional

En un proceso de cambios profundos que afectan a la totalidad de una empresa, estos deben ser entendidos, aceptados y puestos en la práctica comenzando por el nivel superior y descendiendo hasta los inferiores; ya que el cambio de mentalidad profundo solo puede ser promovido desde los mismos directores o dueños.

QUINTA.- México como parte contratante de la OMC, esta participando en todas las actividades que se realizan en este foro y ahora disfruta de todas las concesiones arancelarias y puede solucionar en él los problemas que se le presentan con alguna otra parte contratante del mismo. De esta manera, la OMC, facilita nuestra entrada al comercio internacional para abarcar nuevos mercados, situación que posibilita una salida a la crisis actual, ya que el comercio exterior y en especial las exportaciones como fuente de divisas constituyen el medio más importante para estimular nuestra economía y son una maquinaria de crecimiento para nuestro desarrollo

Debemos ver a la OMC como un medio de comercialización internacional y como una parte de una política de apertura comercial de nuestra economía cuya meta es elevar el nivel de vida de todos los mexicanos.

SEXTA.- No hay duda alguna del rumbo que debe tomar el sector industrial; se deben fomentar las exportaciones mediante la modernización, eficiencia, productividad y competitividad en los mercados internacionales; mediante la calidad y precio de nuestros productos para así asegurar su permanencia en los mercados internacionales y tener cada vez tener mayor participación y darle a México una mejor posición.

SÉPTIMA.- Los beneficios que pueda México obtener con su participación se verán nulificados si no es capaz de producir en forma eficiente y competitiva bienes manufacturados, es decir, ser un país “transformador” y no solo un país “productor”.

OCTAVA.- La localización de la inversión extranjera atiende al logro de diversos objetivos, tales como: a) Satisfacer los mercados internos, b) Exportar manufacturas y, c) Explotar recursos naturales.

Tomando en cuenta estos objetivos, y considerando además las ventajas comparativas con que cuenta nuestro país en cuanto a su ubicación geográfica, abundancia y bajos costos de mano de obra y materia prima, podemos apreciar que México es un país que representa un poderoso atractivo para la inversión extranjera. A esto añadiremos que la apertura al comercio internacional que representa su ingreso al TLCAN, satisfacen a los inversionistas que pretenden exportar sus productos en las mejores condiciones posibles.

NOVENA.- Por su cercanía con Estados Unidos, México ha establecido vínculos estrechos con ese país, siendo su socio comercial más importante, y la principal fuente de inversión extranjera. Por lo que considero importante que debe promoverse la diversificación de mercados y fuentes de inversión a fin de que nuestro país no este sujeto a los cambios en las políticas de una sola nación.

DÉCIMA.- Resulta inminente la necesidad de otorgar una seguridad jurídica a las partes que intervienen en los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Y el que nuestro país se modernice y adopte los nuevos sistemas de elaboración de contratos a nivel internacional, es un factor determinante para lograr un mejor intercambio tecnológico y comercial. que son de suma importancia en la consecución de su optimo desarrollo.

DÉCIMA PRIMERA.- Como se sabe, existirá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y el otro a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero. De igual forma, las compraventas mercantiles serán aquellas que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar, que se realicen con el propósito de especulación comercial dependientes de la calidad de las partes que intervengan en ella (si son comerciantes) y las que tienen por objeto cosas mercantiles.

Por otra parte, la definición dada sobre compraventa mercantil es válida a su vez para todos los contratos de compraventa internacional, conocidos generalmente como compraventas "plaza a plaza", las cuales como se señaló, acusan una relevante importancia merced al volumen que pueden alcanzar y por ser el medio más eficaz para la adecuada y productiva circulación de mercancías.

DÉCIMA SEGUNDA.- Como se mencionó a lo largo de la presente tesis, las demandas y condiciones del comercio internacional que no se ajustan a los límites ni a reglamentos municipales o nacionales que impongan reglas o soluciones semejantes para negocios e instituciones afines, así como la creación de asociaciones y agrupaciones de carácter económico y político elevadas en tratados y convenciones internacionales, canalizadas a través de los reglamentos uniformes también de carácter internacional; nos permite vislumbrar de manera clara un derecho del comercio internacional, cuyas bases y principios generales son admitidos en todo el mundo independientemente de costumbres, sistemas económicos e inclusive antagonismos de índole política.

Todo esto ha llevado al comercio internacional a basarse en los actuales usos y costumbres comerciales internacionales que se manifiestan en los textos y catálogos elaborados por organismos de carácter internacional que se alientan por el mismo propósito y cuya finalidad no es otra que la unificación y solución de los conflictos de leyes.

DÉCIMA TERCERA.- Como es lógico, las partes que intervienen en la celebración de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, desconocen en su mayoría (sobre todo e los casos de exportadores e importadores no regulares o asiduos) la disparidad existente entre sus respectivos países en cuanto a la legislación, usos y costumbres se refiere.

Asimismo, la amplia gama de significados de los términos utilizados en este tipo de contrato, dificulta seriamente los intercambios comerciales ocasionando una serie de problemas que se traducen en pérdidas de tiempo y dinero.

Sin embargo, la cámara de comercio internacional, ofrece una solución para tratar de eliminar las principales causa de dichos problemas a los exportadores e importadores, publicando un manual de reglas internacionales para interpretar los términos comerciales (INCOTERMS), dando origen en 1953 a las reglas internacionales para interpretar dichos términos.

DÉCIMA CUARTA.- Es necesario que los acuerdos comerciales, en los cuales existe la posibilidad de que surjan un alto grado de controversias en cuanto a su aplicación e interpretación, contemplen un procedimiento especial para solucionar las diferencias.

DÉCIMA QUINTA.- Los mecanismos de solución de controversias en los acuerdos u organizaciones deben contemplar los siguientes principios a fin de lograr sus principales objetivos: Unicidad, Trilateralidad o Multilateralidad, Neutralidad, Prontitud, Efectividad e Igualdad.

Es importante reconocer que al tiempo que la globalización se convierte en la realidad central de nuestro tiempo, nuevas instituciones globales como la OMC, se vuelven más importantes para ayudarnos a colaborar a sacar más provecho de las nuevas oportunidades económicas. El papel del sector privado en el sistema de comercio mundial resulta ser más importante que nunca en una economía global.

El proceso de globalización no solo está cambiando a la manera que las economías interactúan. Está cambiando la naturaleza de las mismas economías.

La distinción entre mercados nacionales y extranjeros está desapareciendo rápidamente y la actividad económica se está desligando cada vez más del tiempo y del espacio. Las políticas económicas también se están enlazando, ya que los gobiernos se están dando cuenta que la liberalización y la apertura son las claves para el crecimiento y el desarrollo.

La globalización ha iniciado una nueva ola de crecimiento económico, que por primera vez en la historia, puede ser mundial en su alcance.

Mientras los países en desarrollo exportan más, también importan más, creando un nuevo y poderoso mecanismo de crecimiento para el mundo. La globalización está generando un renacimiento económico, y se ha caracterizado por una expansión mundial de un sistema basado en reglas de liberalización económica que comenzó con la creación del GATT hace cincuenta años.

La tecnología y las telecomunicaciones son la materia prima de la economía futura. La liberalización en estos sectores esparcirá las herramientas de crecimiento económico a través del mundo desarrollado y en desarrollo, reduciendo de manera significativa los costos para las empresas y los consumidores, al mismo tiempo que mejorando la eficiencia de manera dramática .

Hoy día los servicios financieros proporcionan los medios esenciales para establecer las transacciones diarias de la economía global, y para cumplir con las necesidades financieras de todos los agentes económicos del mundo.

Con la rápida globalización de los mercados financieros, el arribo del intercambio comercial y las innovaciones de 24 horas en la tecnología financiera ya no se reconocerán fronteras.

Nuestro país, como lo he comentado, no ha quedado al margen de este cambio y apertura que día con día estamos viviendo. Es por eso que la responsabilidad de los abogados que nos ha tocado vivir este cambio, será el orientar y asesorar al empresario mexicano en operaciones de comercio exterior y alianzas estratégicas, brindándole seguridad jurídica en sus transacciones y difundiendo y haciendo valer sus derechos y obligaciones más allá de nuestras fronteras.

Gustavo Leopoldo Hernández Martínez.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL:

Akerhurst, Michael. *A Modern Introduction to International Law*, fifth edition (London: George Allen and Unwin, 1985).

Alamán, Lucas. *La Industria Nacional y el Comercio Exterior*, Bancomext. México, 1967.

Andere, Eduardo y Kessel, Georgina. *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, (México: De. McGraw-Hill, 1992).

Baldwin, Robert. E. *The Political Economy of U.S. Import Policy*, (Massachusetts: The MIT Press, 1985).

Barrera Graff, Jorge. *Temas de Derecho Mercantil*, Primera Edición, UNAM, México, 1983.

Barrera Graff, Jorge. *Regulación Jurídica de las Inversiones Extranjeras en México*, UNAM, México, 1981.

Burgoa Orihuela, Ignacio. *Derecho Constitucional Mexicano*, Cuarta Edición, Editorial Porrúa.

Borja, Soriano, Manuel. *Teoría General de las Obligaciones*, Décima Edición, Editorial Porra, México, 1985.

Brotes Pon, Manuel. *Manual de Derecho Mercantil*, Editorial Tecnos, Madrid, Espana, 1978.

Castro V., Juventino. Lecciones de Garantías y Amparo, Primera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1974.

De la Garza, Sergio Francisco. Derecho Financiero Mexicano, Séptima Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1976.

Del Castillo Vera, Gustavo. México en el Gatt: Ventajas y Desventajas. Compilación de Ensayos de El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., México, 1986.

Figueroa, Luis. Derecho Internacional, Primera Edición, México, Editorial Jus, 1991.

Fraga, Gabino. Derecho Administrativo, Vigésima Segunda Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1982.

Galliard, G. Olphe. La Moral de las Naciones, Madrid, Editorial Daniel Jorro, 1922.

García Maynez, Eduardo. Introducción al Estudio del Derecho, Trigésima Tercera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1982.

Garrido Ruiz, Abel. El Ingreso de México al Gatt, CANACO, 1986.

Garrigues, Joaquin. Curso de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 1977.

Hansen, Roger. La Política del Desarrollo Mexicano, Editorial Siglo XXI, 1971.

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR. Contratos para la Exportación de Mercaderías, México.

Landa, Guillermo. Sistemas Internacionales y de Derecho Internacional, México, Edición del Autor. 1969.

- Luard, Evan. Organismos Internacionales, México, Editorial El Manual Moderno, 1979.
- Malpica de la Madrid, Luis. Qué es el Gatt?, México, Editorial Grijalbo, Quinta Edición, 1988.
- Margain Manatou, Sergio. Introducción al Estudio del Derecho Tributario Mexicano, Tercera Edición, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México, 1973.
- Messineo, Francesco. Doctrina General del Contrato, Buenos Aires, Argentina, 1952.
- Moyano, César. La interpretación de los Tratados Internacionales, Montevideo, Uruguay, Editorial M.B.A., 1985.
- Ortiz Ramírez, Serafin. Derecho Constitucional Mexicano, Primera Edición, Editorial Cultura T.G.S.A., México, 1976.
- Orrego Vicuna, Francisco. Derecho Internacional Económico, Tomo II, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.
- Palomar de Miguel, Juan. Diccionario para Juristas, Mayo, Ediciones, México, 1981.
- Pina, Rafael, Pina, Vara Rafael. Diccionario de Derecho, 13a Edición, Editorial Porrúa, México, 1985.
- Péreznieto, Leonel. Seis Años en el Comercio Exterior de México, Bancomext, México, 1964.

Quintana Adriano, Elvia. El Comercio Exterior en México: Marco Jurídico, Estructura y Política, Primera Edición, México, Editorial Porrúa, 1989.

Ramos Garza, Oscar. México ante la Inversión Extranjera. Legislación, Políticas y Prácticas, Docal Editores, México, 1972.

Rojina Villegas, Rafael. Derecho Civil Mexicano. Tomo III, Cuarta Edición, Editorial Porra, S A , México, 1976.

Rodríguez y Rodríguez, Joaquin. Derecho Mercantil, 17a, Edición Porrúa, México, 1983.

Seara Vazquez, Modesto. Derecho Internacional Público. Editorial Porrúa, 7a Edición, México, Editorial Porrúa, 1981

Seara Vazquez, Modesto. Política Exterior de México, Tercera Edición, México, Editorial Harla, 1985

Sepulveda, Cesar. Derecho Internacional, Décimo sexta edición, México, Editorial Porrúa, S.A., 1991.

Sepulveda, Cesar. Curso de Derecho Internacional Público, México, Editorial Porrúa,S.A., 1991.

Sorensen, Max. Manual de Derecho Internacional Público, México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1981, Traducción Dotación Carnegie de la Paz Internacional.

Székely, Alberto. Instrumentos Fundamentales de Derecho Internacional Público, 2da. Edición, México, UNAM, Dirección General de Publicaciones, 1990.

Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional, Madrid, Alianza Editorial, 1989.

Tomberg, Valentín. La Problemática del Derecho Internacional a Través de la Historia, Barcelona, Editorial Bosh, 1961.

Verdross, Alfred. Derecho Internacional Público, Editorial Porrúa, S.A., Madrid, 1957.

Villagran Kramer, Francisco. Teoría General del Derecho de la Integración Económica Regional, El Salvador, Editado por Ministerio de Educación, 1969.

Witker, Jorge. Resolución de Controversias Comerciales en América del Norte, México, UNAM, 1994.

Witker, Jorge. El tratado de Libre Comercio de América del Norte, Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas, Tomo I, y II Primera Edición, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1993.

Witker, Jorge. El Gatt, UNAM, México, 1986.

Witker, Jorge y Pereznielo Leonel. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México, México, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., 1976