

806
25/1

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO



"EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN DERECHO PRESENTA :

EVENCIO SANCHEZ CRUZ



TESIS CON FALLA DE ORIGEN



FACULTAD DE DERECHO
SECRETARIA AUXILIAR DE EXAMENES PROFESIONALES

CD. UNIVERSITARIA

1994



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 está 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 la memoria de mi madre:

Margarita Cruz Domínguez de S.

Por darme la vida, sus consejos, su apoyo moral y su amor.

A la memoria de mi padre:

Aureo Sánchez Bautista.

Por su ejemplo de trabajo y honradez.

A la memoria de mi hermano:

José Luis Sánchez Cruz.

Quien falleciera en plena juventud y con la ilusión propia de su edad, de jándome con su partida una cicatriz imborrable y ello ha hace recordarlo con el siguiente pensamiento:

"Quien sabe si la temprana muerte - que hace correr lágrimas de los que la ven no es otra cosa que un puerto contra el naufragio de la vida".

(Byron)

A la memoria de mi hermana:

Emma Sánchez Cruz de Santaella,

Quien con sus consejos, ejemplos y -
cariño dejó en mi gratos recuerdos y
buenos principios.

A mi cuñado:

Antonio Santaella Luna,

A mis sobrinos:

Marco Antonio Santaella Sánchez,

Edith Santaella S. de Bracamontes,

Saúl Santaella Sánchez,

Héctor Santaella Sánchez,

Emma Yadira Santaella Sánchez.

Con cariño y aprecio.

A la memoria de mi hermano:

Abel Sánchez Cruz.

A mi cuñada:

Rosa Rodríguez Viuda de Sánchez.

A mis sobrinos:

René Sánchez Rodríguez,
Argelia Sánchez Rodríguez,
Norma Sánchez Rodríguez,
Patricia Sánchez Rodríguez.

Con el afecto de siempre.

A mis hermanos:

Aureo,
Azarel,
Angélica,
Eufracio,
Israel,
Ezequiel,
Armando,
Jorge.

Con el afecto de siempre.

A mis cuñadas:

Fidelia Ruiz de S.
María Herrera de S.
Rosa Aguilar de S.
Hortensia Ramírez de S.
Elizábeth Villaseca de S.
Guadalupe Canela de S.

Con respeto.

A mi sobrino:

Luis Rodolfo Sánchez Herrera,

Gracias es una palabra muy corta para expresarte lo que representas, más sin embargo es la única que existe para expresarte todo lo que quisiera decirte, dedicándote con cariño el esfuerzo de mis estudios.

Tu tío.

A MIS SOBRINOS:

Azucena Sánchez Herrera de G.
Azarel Sánchez Herrera,
Javier Sánchez Herrera,
Margarita Sánchez Herrera de G.
Ezequiel Sánchez Herrera,
Julios César Sánchez Herrera,
Lucia E. Sánchez Herrera.

Ma. de Jesús Sánchez Ruiz,
Mireya Sánchez Ruiz,
Sandra Luz Sánchez Ruiz,
Aureo Sánchez Ruiz,
José Manuel Sánchez Ruiz.

Armando Sánchez Villaseca,
Aida Elizabeth Sánchez Villaseca,
Edgar Evencio Sánchez Villaseca.

Patricia Maricela Cerón Sánchez de H.
Adriana Guadalupe Cerón Sánchez de H.
Jorge Armando Cerón Sánchez,
Norma Imelda Cerón Sánchez.

Heriberto Sánchez Ramírez,
Ezequiel Sánchez Ramírez.

Leticia Sánchez Aguilar,
Margarita Sánchez Aguilar,
Israel Sánchez Aguilar,
Eliseo de Jesús Sánchez Aguilar.

Claudia Patricia Sánchez Canela,
Jorge Sánchez Canela,
Margarita Sánchez Canela,
Guadalupe Sánchez Canela,
Indalecio Sánchez Canela.

Marina Sánchez Martínez,
Anabel Sánchez Martínez,
José Luis Sánchez Martínez,
Elizabeth Sánchez Martínez,
Emma Sánchez Martínez,
Sergio Sánchez Martínez,
Margarita Sánchez Martínez,
Mirian Sánchez Martínez,
Mildred Sánchez Martínez,

Reiterándoles a todos y cada uno de mis sobrinos
el cariño y aprecio que tengo por ellos, deseando que este logro
los estimule para triunfar en la vida.

A Doña Victoriana Bravo Viuda de Cruz,

Por haberme brindado el amor y comprensión que sólo una abuelita puede dar.

Gracias.
Tu nieto.

A mis tíos:

Leocadia Canela Bravo Vda. de M.

Antonino Cruz Bravo,

Olegario Cruz Bravo,

Gerardo Cruz Bravo,

Fidel Cruz Bravo,

Pablo Cruz Bravo.

Por su apoyo y cariño, ya que representaron mucho al forjar mi destino.

A mi Tío:

Juan de Dios Cruz Bravo,

Por su ejemplo de tenacidad y decisión.

Gracias.

Con respeto y admiración a la Sra:

Doña Ma. de Jesús Domínguez Vda. de Rodríguez.

Quien representa para mí el valor de la amistad.

A:

Ma. de Lourdes Rodríguez de Alcántara,

Galo Alcántara González,

Luisa Amelia Rodríguez de Silva,

Rogelio Silva Saldoval,

Guadalupe Rodríguez de Bich,

Egidio Bich,

Leopoldo Rodríguez Domínguez,

Laura Santiago Santiago.

Con quienes siempre he contado aun en los momentos más difíciles, siendo su amistad y afecto algo invaluable para mí.

Gracias por su amistad.

A la memoria de mi prima:

Lic. Reina López Urbano,

Por su cariño.

A mi familia López Urbano,

Con afecto.

A la memoria de la Licenciada:

Rosa Maria Ortiz y Aranda.

Por su compañerismo y amistad.

A la familia:

Ortiz y Aranda.

por su amistad.

A Lic.

Enrique Francisco Quiroz Mora, y
M. Patricia Flores de Quiroz.

Por su amistad y aprecio de hermano. Gracias.

A los Lics.

Saúl González Barrera, y
Ma. Emilia E. López C. de G.

Por su amistad desinteresada,
apoyo y comprensión. Gracias.

A mis compadres:

Fernando Ramírez Romero, y
Dora Ma. Garzón de Ramírez.

Con aprecio.

A:

José Fernando Ramírez Garzón, y
Diana L. Ramírez Garzón.

Con cariño.

"EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y LA
CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA".

I N D I C E G E N E R A L

P R O L O G O .

CAPITULO PRIMERO.

ANTECEDENTES DOCTRINALES APLICABLES.

I.- Origen.	1
II.- Concepto.	13
III.- Características.	16
IV.- Tipos	21

CAPITULO SEGUNDO

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y EL G.A.T.T.

V.- Evolución.	25
VI.- Importancia.	35
VII.- Características.	38
VIII.- Efectos.	44

CAPITULO TERCERO.

EXCEPCIONES A LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA.

IX.- Los Sistemas de Preferencias Congelados en 1947.	46
X.- Las zonas de libre comercio y uniones aduaneras.	50
XI.- Aquellas excepciones que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes.	55
XII.- El Sistema Generalizado de Preferencias. (S.G.P.).	56

CAPITULO CUARTO.

PARALELO DE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA CON EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.

XIII.- Semejanzas.	61
XIV.- Diferencias.	62

CAPITULO QUINTO.

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y LOS PRODUCTOS MEXICANOS.

XV.- Fuentes de esta preferencia.	65
XVI.- Diferentes convenios y tratados suscritos por México al respecto.	69
XVII.- Estudio especial sobre la cláusula de la Nación Más Favorecida en ALADI	83
CONCLUSIONES.	86
BIBLIOGRAFIA.	

P R O L O G O

El desarrollo del presente trabajo, además de ser un logro personal por representar la culminación de mis estudios de nivel profesional, tiene por objeto fortificar el conocimiento acerca de la importancia que reviste el tema, que en la actualidad representa un papel trascendente en el ámbito de la economía mundial y sobre todo de la economía de nuestro país.

Es por tal motivo y atendiendo a un impulso personal acerca de la reflexión sobre la situación económica que prevalece en nuestros días, es que me he dado a la tarea de desarrollar el tema central de esta tesis; tratando, en la medida de mi capacidad intelectual así como de mis conocimientos, de desarrollar el tema en tal forma que su expresión sea clara, precisa y concisa, sobre todo en relación con los puntos más relevantes y controvertidos del mismo, que son los que en la actualidad resultan de mayor trascendencia para el desarrollo económico del México nuestro.

CAPITULO PRIMERO

ANTECEDENTES DOCTRINALES APLICABLES

SUMARIO

- I.- Origen
- II.- Concepto
- III.- Características
- IV.- Tipos

C A P I T U L O P R I M E R O

ANTECEDENTES DOCTRINALES APLICABLES

I. ORIGEN.

El comercio hoy en día es una de las actividades que tienen más importancia, por que de ello depende a nivel interno de cada país el progreso de sus economías y para las personas que lo realizan se transforma en su supervivencia, su modus vivendi. Para el comercio entre países estos se ven regulados por los tratados o convenios a nivel internacional que celebran entre ellos, convenios que traen como consecuencia la aplicación del Derecho Internacional que a través de sus órganos son los que van a regular estos tratados o convenios internacionales.

Para establecer el origen o el antecedente más remoto de "La cláusula de la Nación más favorecida" (forma de celebrar relaciones de comercio entre países), es menester remontarse hasta los albores de la iniciación del comercio entre los antiguos pueblos, para esto se dice que la aparición del comercio en el mundo coincidió con los albores de la civilización.

Aunque en el mundo antiguo se tenían noticias de tratados comerciales entre Roma y Cartago en 509 y 348 A.C., por lo general, al comerciar con los pueblos "barbaros" que se hallaban en su periferia, los grandes centros de la civilización antes de nuestra era, no ne cesitaron recurrir a instrumentos jurídicos para normar sus relaciones con ellas.

Por otra parte, el mercader era considerado casi siempre como un -

aventurero y, en el caso de ser extranjero, vistos siempre con sospecha y hostilidad. Sus derechos a comerciar resultaban pues tennues si es que definibles.

Uno de los primeros casos de la concesión de derechos a comerciar aparece en el Libro de los Reyes 20:34 cuando el Israelita Afec - Ahab exigió a Ben-Hadad el derecho de poner sus puestos de comercio en la calle de Damasco.

Es necesario establecer que del comercio entre individuos al comercio entre grupos sociales haya un paso fundamental que se franquee: se tiende entonces a la relación entre dos elementos o dos sociedades de diferentes características para ambas es el paso a lo extraño a lo extranjero pero cuya afinidad. En común es el comercio.

En primer lugar la relación se establece esporádicamente al principio y después con cierta regularidad, y a medida de que van venciendo los temores y las desconfianzas que el mercader viajero - suscita a su paso, sólo la confianza lentamente conquistada confirma la relación comercial que al multiplicarse en repetidas ocasiones, entrelaza a los pueblos más apartados en fecunda interdependencia.

Interpretación de las naciones gracias a la cual los descubrimientos de unos van compartiéndose con los demás, las maneras de vivir y de pensar influyen y a su vez se modulan, adoptan y acaban por prevalecer o se abandonan.

Desde el principio de la historia hay algunos pueblos que son más inclinados y aptos para el comercio que otros. Al irse configurando las nacionalidades antiguas también van distinguiéndose los

centros cuyos nombres con el transcurso del tiempo se volverían famosos de los cuales se pueden citar los siguientes: TAIS, TIRO, -- CARTAGO, SIDON, TEBAS, ALEJANDRIA, RODAS, BIBILONIA, y algunos --- otros. Se puede decir que la Mesopotamia fue la cuna del comercio-internacional occidental. Los grandes centros deben su gloria tanto a la actividad comercial que desplegaron como a la obra de los - militares que vivieron en ellos.

Desde aquellos tiempos que los árabes atraviesan el desierto como - después surcarían los mares los venecianos o los ingleses. Unieron los distintos pueblos y las distintas culturas con su llevar y --- traer de mercaderías, objetos de lujo e información.

Los sumerios transitaban por los ríos Tigris y Eufrates y llegaban-hasta el mar. Los cretenses inauguran posteriormente la era de la transportación en el mar mediterráneo; la era en que, ese mar se -- convierte en fuente de riqueza para todos los pueblos ribereños.

En el transcurso del tiempo le siguen inmediatamente los mercados - fenicios que fundan las ciudades mercantiles como Cartago, ellos -- son los que realizan el primer viaje de circunnavegación de Africa, dominando y monopolizando el comercio marítimo de aquellos tiempos- extendiendo sus operaciones comerciales desde las minas estañeras - de Borgoña hasta la India con sus variadas especies. En este aspecto, aparecieron los Griegos que llegaron a ser rivales formidables- con los Fenicios en el comercio.

Bajo el imperio de roma, forman gran auge las actividades comercia- les a través de sus leyes y a través de la seguridad que brindaba a todos, el comercio alcanzó proporciones que nunca se habían visto.

Unidos en una gran red de intereses comunes, todos los puertos del mundo conocido manejaron bienes llegados de los extremos más alejados del Imperio.

A la caída del Imperio de Occidente, gran parte de la actividad comercial se centro por algún tiempo en Bizancio pero aun así su intensidad nunca alcanzó la magnitud que tuvo y pronto después con la llegada de Islam los arabes reivindicaron su antiguo predominio comercial.

La extensión de las operaciones de los árabes es impresionante; -- por que comerciaron entre China y el Occidente de Asia, hasta fines del siglo IX momento en el cual establecen un punto comercial en Málaga para atender ese comercio y a donde acudieron en adelante los comerciantes chinos.

Después de conquistar España mantuvieron puertos comerciales en Málaga, Almería y Cádiz, dejando a un lado su fanatismo proselitista y dedicándose más completamente al comercio. Comerciando con el resto de Europa y Rusia, cuyos comerciantes tenían un barrio en Constantinopla. Por otra parte, los europeos, especialmente los italianos estaban aprendiendo el valor del comercio en la forma en que lo realizaban los Sirios.

Los venecianos y los mercaderes de Pisa y Génova, establecieron por su parte durante los tiempos de las cruzadas, en Jerusalén, Antioquía y Tiro. Encontrándose un ejemplo de uno de los primeros privilegios que se extendieron a los principes de aquellos tiempos -- dando un decreto a comerciar.

En estos orígenes de la cláusula se encierra la característica pre

dominante de la misma, traduciéndose ésto en un espíritu de proteger la igualdad de condiciones para todas las ciudades europeas -- que hubieran tenido que comerciar con los numerosos emiratos (emiratos) de los que celebran comercio con diferentes especies (tales como marfiles y tejidos etc.). Esta igualdad habría que establecerla con otros tratamientos dados por los príncipes musulmanes. La cláusula se apartaba, sin embargo, de una de las modalidades -- que después serían más comunes ya que se trataba de privilegios -- otorgados unilateralmente por los Príncipes Arabes a los Europeos.

Europa en esos siglos se encontraba en pleno estado de evolución política y la formación de los estados modernos aún no había rendido sus frutos de tal suerte que no se tenía un concepto del acuerdo propiamente internacional.

Hubo una época en la que los tratados que versasen sobre cuestiones comerciales ocupaban un lugar muy secundario al lado de las -- convenciones matrimoniales, absoluciones papales, juramentos reales, diplomas, etc.. que formaban el grueso de los instrumentos -- con que los reyes y príncipes empeñaban su palabra, no siendo sorprendente que la cláusula de la nación más favorecida no haya sido una figura jurídica común. Por que no todos los tratados requerían tal cláusula.

Como sucedía con los tratados negociados por los venecianos y florentinos, con los de los emires del Africa Septentrional, los pocos tratados que existían en ese tiempo sobre comercio, trataban -- fundamentalmente de establecer el primer requisito para cualquier relación comercial; el derecho a comerciar.

El primer tratado de esta naturaleza sobre comercio que se ha encontrado es del siglo XI en el año 1190 y éste fue celebrado en Europa Medieval y es el privilegio dado por Bremundo, Príncipe de Antioquia para que la comunidad Samense ejerciera el comercio con su territorio. Asimismo, en 1811, se expidieron "Cartas", que daban el derecho de tránsito y de comercio a Enrique Rey de los Anglos.

A medida que los señores feudales observaban como se iba acrecentando en fuerza e influencia los comerciantes de las ciudades al formarse la burguesía en la que con el tiempo germinaría una nueva era, fueron haciéndose más numerosos los decretos ó privilegios ex pedidos por la autoridad real garantizando libertad de comercio a corporaciones, a gremios y posteriormente a ciudades por entero. Estableciéndose y consolidándose así el "Régimen de los fueros", - que tanto caracterizó a la Europa Medieval.

La necesidad de estipular la igualdad del tratamiento concedido -- u otorgado a un tercero, no se presenta en las relaciones comerciales del medioevo. Por que en efecto el derecho a comerciar representa un acto soberano que consagra una sustracción a su jurisdicción originariamente absoluta.

Cada caso constituye en sí una exigencia individual no comparable con los demás. Aunque de hecho la burguesía mercantil de las ciudades medievales aspiran al reconocimiento de los mismos derechos en todas las ciudades, siendo el reconocimiento diferente cada vez y teniendo en cada caso su expresión propia.

Por otra parte, la fragmentación de la autoridad en los numerosos principados, reinos y las demás jerarquías temporales, no admitían

la sistematización del trato igual conforme al de la Nación más favorecida ya que ello la existencia de una autoridad central que otorgara varios privilegios análogos.

La primera etapa de la vida de la cláusula se reconoce por la unilateralidad de la cláusula. Tal unilateralidad de la extensión de sus beneficios ha sido y aún hasta ahora sigue siendo el signo de inferioridad de negociación por parte del que queda obligado a dar el tratamiento que fija la cláusula. Debilidad, atraso o derrota son las únicas explicaciones de la unilateralidad en la cláusula - que es instrumento de la igualdad en las relaciones comerciales. - Siendo así, en los tratados de paz de las dos guerras mundiales de nuestro siglo XX, los vencedores impusieron a los vencidos el deber de otorgarles los beneficios de la cláusula durante cierto número de años de la misma manera que en años anteriores se había -- obligado al Emperador de China a otorgar, en el tratado de Manquin el tratamiento igual a cada una de las "Grandes Potencias", que se disponían repartirse el Mercado de China para los productos de la prometedora producción industrial de fines de siglo.

El auge de la concepción mercantilista del acontecer económico-político, según lo cual la riqueza de los pueblos no deben de medirse tanto en términos de recursos disponibles y explotados como en las cantidades del oro acumulables en las arcas reales, se manifiesta y se expresa claramente en la política de Colbert que entre los años de 1661 y 1683 fue el controlador de las finanzas de Francia - y durante el reinado de Luis XIV. Aunque alguna vez Colbert expresó que el comercio debía ser libre, ya que era el producto de la - mente libérrima del hombre, no vaciló en echar las bases del siste

ma colonial conforme al "Pacto Colonial", que enmarcaba rígidos re
glamentos aplicables a las colonias recién conquistadas por Fran--
cia en América, las Indias Occidentales y el Senegal.

En aquellos tiempos Francia había sido la primera potencia en cho--
car con España y Portugal, en su lucha por conquistar más colo---
nias.

Con las ideas de Colbert, Francia continua llevando a la práctica--
las teorías del momento que dictaban que las colonias no debían --
nunca de competir o concurrir con la metropolis en la producción -
de bienes. Desprendiéndose de ésto que las colonias eran, como --
los propios documentos novo hispánicos lo expresan, los veneros o
fuentes de riqueza para las metropolis a las cuales pertenecían.

Una de las raíces de esta actitud se encuentra arraigada en la con-
cepción del hombre occidental europeo hacia todos los demás pueblos
de la tierra, el ánimo y deseo que tienen los europeos en transfor-
mar todo lo que está a su alcance en provecho propio.

En la era del Mercantilismo, época de grandes guerras dinásticas -
que definieron las fórmulas del equilibrio del poder coincide con
políticas colonialistas. Estas tensiones políticas y teorías eco-
nómicas impidieron la normalización del comercio en Europa.

La cláusula de la Nación Más Favorecida debía esperar aún más tiem-
po antes de ser generalizada.

El espíritu protector francés remonta, desde la tarifa de Colbert--
en 1664 y fue acentuado en 1667.

Colbert, que se inspiró en las teorías del mercantilismo, en años--

posteriores deseaban hacer renacer en Francia cierto desarrollo industrial que había existido bajo Enrique IV. Deseaban, restaurar las antiguas manufacturas. Al mismo tiempo, Inglaterra y Francia se entregaron a una guerra de tarifas que, según lo comentó Smith, impidió la normalización del comercio entre dichas naciones.

Por su parte, Inglaterra con sus leyes de navegación de 1660 estableció un régimen de protección que caracterizó sus políticas de comercio exterior hasta 1860. Ciertamente durante un corto lapso estuvo en vigor un tratado bastante liberal suscrito con Francia en 1786 cuyos efectos quedaron truncados con el estallido de la revolución.

Con el propósito de dar por terminadas las distintas situaciones que ya se mencionaron, los ministros de comercio MICHEL CHEVALIER y RICHARD COBDEN, apóstoles de la libertad comercial, proyectaron el tratado que lleva su nombre y que se firmó en 1860 entre Francia e Inglaterra, en ese tratado los dos países deseaban evitar la discriminación en el mercado mutuo, decidieron aplicar recíprocamente a los bienes del otro las tasas más favorables de derechos y otras concesiones. Estos son los derechos más bajos aplicados por cada uno y las condiciones más ventajosas para el comercio, ya sea en el momento de celebrar el tratado, llevar a cabo la empresa o en una fecha futura.

Las circunstancias políticas del momento favorecieron también a la celebración de dicho tratado ya que existía en Europa un deseo general de una paz duradera después de los sucesos de Italia. Por otra parte, Napoleón III después de haber anexoado la Savoya y el condado de Niza a Francia, buscaba el apoyo de Lord-Palmerston ---

quien, a su vez, necesitaba de la buena voluntad de los manchesterianos quienes eran dirigidos o capitaneados por Cobden. Indudablemente que Napoleón III también tuvo a la vista el notable adelanto que se había registrado en Inglaterra como fruto del libre-cambismo.

La existencia casi universal del "tratamiento de nación más favorecida" desde 1860 hasta la primera Guerra Mundial, mereció ser una de las ideas básicas de un acuerdo general.

(2)"* Fue un contrato colectivo basado en la igualdad de tratamiento que garantizaba a los países interesados lo que ellos consideraban el mínimo. Indispensable de seguridad comercial".

Es necesario recordar que la cláusula se desarrolla hasta alcanzar toda su importancia durante el período comprendido de 1860 a 1914, en el que los derechos aduanales eran las únicas barreras considerables, puestas al comercio internacional. Cuando hicieron su aparición otros obstáculos, tales como cuotas y control de cambio exterior, la cláusula perdió la mayoría de su simple fuerza. La regla de oro del mundo anterior a 1914, relativa a la política comercial, perdió prestigio en el período que separó a las dos guerras.

Se ha visto que después del tratado Cobden-Chevalier, la cláusula fue responsable de la propagación de tarifas bajas por Europa, --- cuando Francia celebró tratados comerciales con todos los grandes países de Europa excepto Rusia e Inglaterra al celebrar tratados --- que comprendían la cláusula con los mismos países se benefició --- igualmente de la baja general de las tarifas.

(2)"*

Es importante hacer notar que inmediatamente después del tratado de Chevalier Cobden se celebraron otros del mismo tipo. Siendo de mencionar especialmente los de Francia con Bélgica en 1861, con Italia 1862 y en 1865 con Suiza, con Holanda y Suecia.

Tan glorioso triunfo del liberalismo comercial, sin embargo, no había de durar demasiado tiempo. En efecto quebrantado Francia después de desastrosa guerra de 1870 y bajo la insistencia del Presidente Thiers, la Asamblea Nacional autorizó la denuncia del tratado de Chevalier y Cobden el 28 de enero de 1872. Sin embargo, la cláusula de la Nación Más Favorecida, objeto de nuestro estudio había sido impuesta por Alemania a Francia en el tratado de Francfort en el año de 1871.

En lo que se refiere a la práctica de los Estados Unidos de Norteamérica, desde que este país firmó su primer tratado comercial con Francia en 1778, incluyéndose como un elemento característico de ese instrumento, una cláusula de Nación Más Favorecida, condicional conforme a la cual cada una de las partes extendería a la otra, a cambio de una compensación equivalente, cualquiera concesión en cuestiones comerciales que fuese otorgado a un tercer país o que otorgase en lo futuro.

En 1815 el tratado comercial entre Gran Bretaña y Estados Unidos estableció que no se impondrían en ninguno de los puertos de ambas partes impuestos o cargas a sus buques que fuesen superiores a los que fueran exigibles en cualquiera de los puertos de su Majestad Británica o bien de los Estados Unidos.

Como se puede desprender, la cláusula puede ser recíproca como es

el caso común, o bien puede establecerse la cláusula unilateralmente, como fue, en el caso en el tratado entre Estados Unidos y Siam en 1856.

Los Estados Unidos favorecieron una forma condicional de cláusula que inició a fines del siglo XVIII, cuando las tarifas eran menos importantes que los derechos de comercio y de navegación.

En esta época en los Estados Unidos se afirmaba que el valor de -- una concesión tarifaria recíproca era incalculable y que no podía ser igualada por cualquier otro tercer estado puesto que su valor consistía en la exclusividad de la relación establecida. En 1883, se había firmado una convención sobre Reciprocidad Comercial entre los Estados Unidos y México, que aunque fue aprobada por el senado norteamericano, nunca entró en vigor debido a la oposición del Congreso Norteamericano.

La práctica de los Estados Unidos de incluir la cláusula condicionada se inspiraba en el deseo de obtener concesiones exclusivas. - En algunas se utilizó el método de imponer cláusulas penales en casos de romperse dicha exclusividad. Sin embargo, la cláusula condicionada condujo naturalmente las relaciones comerciales al método tarifario que generalmente era de escasa utilidad en comparación con los serios inconvenientes, especialmente el de la pérdida de - la buena voluntad, que estas negociaciones suscitaron.

En los años de 1875 y 1899 que Estados Unidos celebró con Hawai, - así como uno que celebró con Cuba en 1903, incluyeron estipulaciones que impedían a estas naciones conceder a otras los beneficios que daban a los Estados Unidos, prohibición ésta que se hizo valer

incluso con Gran Bretaña con la que Hawai había celebrado un trata
do comercial en 1851.

En el breve período que siguió a la primera Guerra Mundial, duran-
te en que el comercio siguió un curso ascendente, la cláusula (des-
pués de su desaparición durante la guerra), fue replantada casi
universalmente; la readopción de la forma incondicional de la cláu-
sula por Estados Unidos en 1925, fue de particular significación, -
con el Reino Unido aplicando inflexiblemente la cláusula, dos de -
las potencias comerciales más fuertes aplicaron de ahí en adelante
la cláusula de la Nación Más Favorecida, y por muchas que hayan si-
do las vicisitudes como consecuencia en la década de los treintas,
la regla de oro, del tratamiento de igualdad nunca cayó en el desu-
so.

De lo anteriormente expuesto, he tratado de establecer cual fue el
origen de la cláusula, empezando por el antecedente más remoto en
el que se inició el comercio en general, que en consecuencia es de
una manera importantísima, por que sin el comercio, no se hubiera-
empezado a establecer ciertos tipos de preferencias, que con el co-
rrer de los años sería el antecedente que diera lugar a que en --
1860, se estableciera por primera vez con el nombre de la Cláusula-
de la Nación más Favorecida, en su fórmula ya moderna incondicio-
nal.

II. CONCEPTO.

Para establecer el concepto, se puede decir que las definiciones -
son casi siempre imperfectas tanto por que rara vez se apoyan en -
la totalidad de conocimientos que haría posible una definición im-

pecable, como por qué suelen formularse con un objetivo en mente - que necesariamente empaña su limpidez y oscurece su sentido, por - otra parte la definición de la cláusula que damos tiene por finalidad la de la exposición de nuestras ideas, sobre sus característi- cas e implicaciones jurídicas.

Así, tras de considerar las definiciones de varios autores, nos inclinamos por la que sigue, por que contiene los elementos más relativos a la situación del comercio mundial.

(3)* La presente definición la establece el Acuerdo General so-- bre Aranceles Aduaneros y Comercio, en su artículo primero, párrafo 1o., que al texto dice: "La Cláusula de la Nación más Favorecida, - es aquella que en materia de derechos de aduana y cargas de cual-- quier clase de impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias interna-- cionales de Fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones, en lo que concierne a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativas a las importaciones y exportaciones, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un pro-- ducto originario de otro país o destinado a él, será concedido in-- mediatamente e incondicionalmente a todo producto similar origina-- rio de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellas destinado".

De la definición que antecede se desprenden las siguientes notas:

La cláusula no es sustantivo en su contenido sino que constituye -

(3)* Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y de comercio. artí- culo primero párrafo 1.

el marco jurídico para los compromisos que se incorporen a él.

El contenido o significado de la cláusula se puede explicar de la siguiente manera:

- 1.- El estado A (otorgante) dá tratamientos especiales y definibles a países con los que guarda relaciones.
- 2.- Entre dichos tratamientos puede reconocerse uno que representa el de más ventaja y que ha sido otorgado a un tercer país (X).
- 3.- De lo anterior A (país otorgante) dará o extenderá un tratamiento igual o cuando menos, tan favorable como el que concede (o concederá al país) a X.

Así como el anterior silogismo es expresable el contenido de las cláusulas.

Desde otra perspectiva, la cláusula alude a tratamientos que han de extenderse a un país B, se entenderá que tales tratamientos versan sobre facilidades y algunas veces sobre restricciones, en un caso se tratarán de la aplicación menos rigurosa de una restricción establecida por A, y en el otro, se tratará de la concesión en los términos más amplios posibles de un beneficio.

Ahora bien, suponiendo que en las relaciones comerciales internacionales, el país A, otorga diversos grados de beneficio a los países con los que comercia. En el caso contrario de no discriminar o diferenciar entre los países con los que comercia. En el caso contrario de no discriminar o diferenciar entre los países con los que sostiene relaciones, la cláusula revestirá un significado formal sin que represente concesión o favor alguno ya que entre --

los tratamientos que A otorga no habrá ninguno que pueda ser señalado como el más favorable en comparación con los demás.

Por otra parte, ya que la cláusula tiene por objeto asegurar que B gozará del mismo tratamiento que X, se sigue que para esa finalidad se cumpla, B adquiere no sólo los beneficios específicos ya -- otorgados a X, sino además el derecho pro-futuro sobre cualquier -- beneficio que llegue a recibir X (o cualquier otro tercer país), -- de A.

De esta manera se asegura el cumplimiento de la misión esencial de la cláusula de asegurar a B igualdad de tratamiento con respecto a X, en cuanto a las condiciones en que pueda realizar sus tratos -- con el país A.

Así de una manera breve he tratado de dar una explicación del contenido de la cláusula y de la forma como puede operar su mecanismo observando diferentes hipótesis que pueden presentarse.

III. CARACTERISTICAS

Para el fijamiento de las características con que cuenta la cláusula -- se hará en forma atendiendo específicamente el contenido de -- su concepto o definición, por lo que quedarían de la siguiente manera:

a).- La primera y más importante creemos es la que la cláusula es una estipulación de Derecho Internacional Público, por que la cláusula forma parte de tratados internacionales, en los que obviamente se obligan las partes contratantes a cumplir cabalmente con el contenido de dichos tratados.

Decimos que Derecho Internacional Público, por que los tratados, convenios o acuerdos sea cual fuere el nombre que se les de, están suscritos en este caso por naciones, por países soberanos, haciendo uso de sus facultades de soberanía, y por consiguiente al ser acuerdo de voluntades expresadas en esos tratados por países caen dentro del ámbito de lo que jurídicamente se conoce con el nombre de Derecho Internacional Público.

y.

b).- Otra de las características con que cuenta la cláusula es la de la igualdad, dentro del concepto de la cláusula una forma de explicar esa igualdad sería de la siguiente manera. Es decir todas las ventajas que hayan sido adquiridas por un tercero son adquiridas también por el beneficiario. No existe límite ni restricción a éste principio a menos de que quede expresamente dicho.

La cuestión de la igualdad puede, abordarse desde dos ángulos convergentes distintos: Por una parte puede hablarse de la igualdad en cuanto que significa la ausencia de una discriminación.

Por otra parte, puede intentarse definir la cuestión fundamental de si los Estados deben o no ser considerados como iguales o bien si en realidad lo son.

El primer punto de vista no ofrece bases para llegar a una conclusión clara ya que el concepto de discriminación es en si producto de un juicio valorativo. Esto es el reconocimiento de una discrimi-

minación implícita una igualdad básica que se supone existente.

Puede ser admitida la discriminación, sin embargo, si se estima -- que por su intermedio se alcanza una igualdad ya perdida o erosionada, o bien que nunca había existido. En este caso se está reconociendo una desigualdad básica o accidental que impide llegar a -- una conclusión clara al respecto de la igualdad esencial de los Estados entre sí.

A pesar de la generalidad de las manifestaciones en el sentido de que los Estados son naturalmente iguales, durante la mayor parte -- del siglo XIX, se experimentó un alejamiento del principio de la -- igualdad entre los Estados. Por ejemplo en el congreso de Viena, -- desde un principio se suscitaron algunas dudas sobre la verdadera -- igualdad de sus integrantes.

En él se introdujo el concepto del equilibrio de fuerzas que requería la constante vigilancia por parte de las Grandes Potencias de -- las acciones de los demás a fin de que no se llegara al desencadenamiento de la guerra.

Siguiendo este típico de la igualdad de los estados para tratar de establecer claramente si la igualdad como una característica de la cláusula, es meramente válida, diremos que en el tratado de Versalles la igualdad fue nuevamente despreciada, lo que hizo que se -- afirmara que "desde Versalles" el principio de la igualdad de los Estados había sido abandonado en cuestiones relativas a la administración internacional.

En el artículo IV de la Convención de Montevideo sobre los Derechos y Obligaciones que se efectuó en 1933, se dijo que los Estados son

jurídicamente iguales..... Los derechos de cada uno no dependen de la fuerza que posee para garantizar su ejercicio, sino del simple hecho de su existencia como persona del Derecho Internacional.

En conclusión, puede estimarse que la igualdad significa precisamente la igualdad de capacidad de oportunidad para contraer obligaciones o adquirir derechos.

Pero este concepto de la igualdad no exige que cada uno de los Estados reciba exactamente el mismo tratamiento que los demás. Porque si aceptamos la igualdad de los Estados frente al Derecho Internacional en su capacidad esencial y primaria de obligarse y de llevar a la realización su política exterior en la forma en que mejor parezca a sus dirigentes, ello no implica negar por otra parte, las evidentes e indiscutibles diferencias que catalogan a los Estados en cuanto a la características de sus elementos humanos, físicos, históricos y culturales.

Al reconocerse que cada Estado tiene igual capacidad para determinar su política exterior y que podrá celebrar los tratados o convenios que estime convenientes para el logro de sus fines de bienestar social y económico, no hay nada que impida el que un Estado otorgue derechos especiales o privilegios a otro o discrimine a otros si así conviene a sus intereses, siempre y cuando no se viole ningún principio de Derecho Internacional o una obligación contractual.

Para apoyar nuestra convicción en el sentido de que es legítimo para un Estado el concertar un pacto por el que discrimine contra otros. En realidad, vista cuestión desde otros ángulos del Derecho

Internacional, suele plantearse la posibilidad de que la cláusula, al presuponer tratamientos no generalizados a otros países, encarna una violación de un principio del Derecho Internacional, a saber, el de la Igualdad Soberana de los Estados.

Después de haber tratado de establecer una concepción clara de la igualdad de los Estados, situación que se presenta por una característica de la cláusula, podemos obtener como una conclusión respecto al trato de la Cláusula de la Nación más Favorecida, lo siguiente.

La cláusula representa el instrumento más eficaz que hasta ahora se ha encontrado para promover un multilateralismo igualitario.

c).- Otra característica de la cláusula, que deriva del contenido de su concepto, es la de que la cláusula se aplicará para cualquier tipo de productos originarios que provengan del país beneficiario de este tratamiento.

Esta característica es menester hacerla notar para establecer que no únicamente se referirá la cláusula a un determinado producto, sino que es general para toda clase de productos y así obtendrán un mayor beneficio los países beneficiarios.

d).- Atendiendo al concepto mismo de la cláusula, se desprende que dicha cláusula es por tiempo indefinido, desprendiéndose esto de que la cláusula no indica fecha de extinción.

e).- Es recíproca ya que el país que se ve beneficiado con un trato preferencial, está en la obligación de otorgar un trato en igual de condiciones a las que recibe, estableciéndose así la reciprocidad.

IV. TIPOS

Para determinar los tipos y las clases de cláusula que existen diremos que existe un tipo de cláusula condicional e incondicional.

a).- LA CLAUSULA CONDICIONAL - Afecta la esencia misma de la figura de la cláusula, ya que introduce el factor de la contraprestación en una institución cuya característica no es la de definir las concesiones otorgadas en la negociación que la cláusula cubre, sino sólo representar un mecanismo para garantizar la igualdad de un trato con tercero. En otras palabras, el establecer que la concesión de la cláusula ha de condicionarse a otras circunstancias (la contraprestación equivalente de "B"), es pretender dotarla de atributos de determinación inadmisibles y pretender que deje de ser un mero mecanismo simplificador de negociaciones. Dentro del proceso de gestación jurídica, primeramente se plantea el deseo de reglamentar las relaciones comerciales entre los dos Estados contratantes y después se llega a la fase en que se precisan en detalle la estructura y los ingredientes de tal reglamentación.

En esta segunda fase en la que puede aparecer la utilidad de un mecanismo que permita resolver el problema práctico de definir el favor que país "A" otorga al país "B" en términos, no de circunstancias particular del momento, sino en términos de una regla general que permita conocer en todo momento el contenido, alcance y valor del tratamiento confrontado.

Si éste es el espíritu de la cláusula de la Nación más Favorecida, no parece lógico pretender que ella determine las concesiones que

ampara. Determinar ésto es labor que corresponde a las negociaciones que se celebran entre las partes. El equilibrio entre los tratamientos que éstas se otorguen, queda determinado por el contenido sustantivo de las concesiones que, ciertamente podrían no necesitar el concurso de la cláusula para expresarse mejor.

Por otra parte, la misma insustantividad de la cláusula parece ser la mejor inadmisibilidad de la tesis que propone que ella habrá de ir acompañada de una concesión "equivalente".

Si como lo han comentado algunos autores, se desea asimilar la situación en la que ambas partes se conceden ventajas "equivalentes" al concepto de la cláusula, se estima que ello es refutable.

En primer lugar parecería entonces que sólo habiendo intercambio de ventajas "equivalentes" podría pactarse la cláusula. Esta interpretación pugna con la esencia de la cláusula que precisa, no la equivalencia y ni siquiera el intercambio de favores entre los pactantes, sino únicamente la equiparación entre los tratamientos de A para B y A para X. La cláusula no es, pues sinalgmática. La posible coexistencia de ambas situaciones no debe inducir a errónea confusión.

En segundo lugar, la imposibilidad práctica de hacer coincidir la igualdad jurídica con la económica, impediría la aplicación sin problemas de la cláusula, cada país valora en forma diferente una misma concesión.

b).- LA CLAUSULA INCONDICIONAL - Es la forma que más perfectamente respeta el espíritu de la institución ya que como se ha expresado. La Cláusula Condicionada representa la vuelta a la negociación bilateral e individual con lo que se destruye una ---

de las características básicas de la fórmula.

Por otra parte, al sujetarse a condición la cláusula, se plantea el problema irresoluble de definir lo que constituya la concesión "equivalente", que deberá otorgar B para recibir de A, lo que éste otorga ya a X.

Ahora bien, la introducción del concepto de la reciprocidad - que se plantea al sujetar la cláusula a la condición de recibir concesiones "equivalente" debe ser plantada en sus términos propios sin oscurecer el verdadero contexto de la cláusula.

Al hablarse de una forma condicional no se alude sino al contenido de las concesiones mutuas que se describen dentro del propio tratado. La determinación de la contraprestación si debe haberla.

Las concesiones que pueden esperarse de los países que no -- igualarán el tratamiento otorgado por otros países al país -- otorgante del tratamiento de más favor, deberán aclararse ajustando los términos del convenio en cuestión de tal manera que la desigualdad económica entre las concesiones intercambiadas garantice el imperio de la igualdad jurídica de las partes.

Este ajuste de las concesiones pactadas en el tratado, en el que se inserta la cláusula, puede significar la exclusión de los efectos de ciertos beneficios, inclusive el de la Nación-más Favorecida, que una de las partes, o ambas otorgue a uno o varios terceros países, esto confirma la necesidad de modular las concesiones abarcadas en la cláusula afinándola de --

acuerdo con las circunstancias especiales de cada parte en el momento de suscribir el convenio.

CAPITULO SEGUNDO

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y EL G.A.T.T.

SUMARIO

- V.- Evolución
- VI.- Importancia
- VII.- Características
- VIII.- Efectos

C A P I T U L O S E G U N D O

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (EL GATT).

V. EVOLUCION.

Como ya se estableció en el capítulo primero, los antecedentes más remotos de la cláusula, aquí trataremos de establecer en un sentido práctico cuales han sido las etapas de evolución de la cláusula hasta su inclusión, por primera vez con el nacimiento del acuerdo-general sobre aranceles aduaneros y comercio a quien en adelante - hemos de referirnos únicamente como el GATT, así diremos que:

I.- En su primera etapa, la cláusula fue empleada con el objeto - de garantizar la igualdad de tratamiento para las ciudades co merciantes mediterráneos en el curso de sus relaciones con -- los príncipes arábes de los siglos XII y XIII. En ese tiempo, se decía que la cláusula era unilateral en su forma. Al ex-- pansionarse el mundo en los siglos XV y XVI, las relaciones - comerciales se volvieron más complejas y se hicieron con ma-- yor necesidad la inclusión de tratados comerciales numerosos y frecuentes. Se activó considerablemente el empleo de la -- cláusula con el objeto de allanar complicaciones de negocia-- ción y evitar la repetición de los acuerdos. En un principio los tratados eran recíprocos y se referían sólo a los privilegios vigentes en el momento de la celebración del acuerdo.

Pero pronto después, se vió la necesidad o conveniencia de -- abarcar también las concesiones otorgadas después del tratado mismo.

II.- En esta segunda etapa aparece la forma moderna de la cláusula en el siglo XVIII y con ella la frase "Nación Más Favorecida".

III.- Hasta este momento se había empleado la concepción incondicional de la cláusula en febrero de 1778, se firma el tratado entre los Estados Unidos y Francia, caracterizando por la forma condicionada de la cláusula que se conoció como la interpretación nortamericana.

IV.- El tratado Chevalier-Cobden de 1860, se inaugura una nueva etapa en la evolución de la cláusula en el que aparece vigorizada su forma incondicional que arrastra un sentimiento general en su favor que se expresa en los tratados comerciales -- que se celebran desde esos momentos hasta que estalló la Primera Guerra Mundial.

Dentro de esta etapa es importante mencionar la existencia casi universal del "tratamiento de Nación más Favorecida", desde 1860 hasta la Primera Guerra Mundial, mereció ser una de las ideas básicas de un acuerdo general. Fue un (4)* "contrato colectivo basado en la igualdad de tratamiento que garantizaba a los países interesados lo que ellos consideraban el mínimo indispensable de seguridad comercial".

Es necesario recordar que la cláusula se desarrolló hasta alcanzar toda su importancia durante un período (1860 - 1914), en el que los derechos aduanales eran las únicas barreras considerables puestas al comercio internacional. Cuando hicieron su aparición otros obstáculos, tales como cuotas y control de cambio exterior, la cláusula perdió la mayoría de su simple fuerza, la regla de oro del mundo (4)** Diplomacia del Comercio Multilateral.- De Gerard Curzón Pág.68.

anterior a 1914, relativa a la política comercial, perdió prestigio en el período que separó las dos guerras.

V.- En la primera postguerra se advierte que la cláusula de la Nación más Favorecida nunca llegó a recobrar su empuje anterior debido a la desarticulación de las economías europeas y del comercio mundial que lleva a los países a políticas antárquicas y a nuevas guerras tarifarias y al bilateralismo pronunciado especialmente cuando la crisis mundial asoló a la economía de todas las naciones del mundo.

Esta situación se reflejó cuando en la liga de las naciones se opusieron los miembros a la consagración de la cláusula como principio rector del comercio internacional, adoptando la opinión siguiente - de que cuando el comercio mundial está siguiendo un curso ascendente, se verá que el sistema de igualdad de tratamiento está establecido, o reestablecido a lo largo de toda la línea, sean cuales fueren las teorías a su favor en ese momento. Por lo contrario cuando el comercio mundial declina, la cláusula sufre con él.

Puede irse aún más adelante y declarar que la cláusula intensificaría cualquiera de los dos procesos. Ello explicaría las opiniones absolutamente contradictorias, expresadas hasta hoy sobre sus méritos. Se ha visto que después del tratado Cobden-Chevalier, la cláusula fue responsable de la propagación de tarifas bajas por Europa.

En 1927, llamado el año de los tratados comerciales, por ejemplo, - se celebró la conferencia económica mundial de la Liga de las Naciones cuyo informe final, recomendó que se diera la interpretación -- más amplia e incondicional a la cláusula de la Nación más Favorecida.

da y en ese año Francia dejó a un lado la exigencia de reciprocidad y celebró con Alemania un tratado con la Cláusula Incondicional.

Celebrando Francia además tratados con todos los grandes países de Europa excepto Rusia, e Inglaterra al celebrar tratados que comprendían la cláusula con los mismos países se benefició igualmente de la baja general de las tarifas. Siendo éste uno de los períodos durante los cuales se extendió el comercio mundial y la corriente general era favorecer éste movimiento. Es indudable que la cláusula actuó como un acelerador al aplicar las reducciones de tarifas entre los dos países a terceras y cuartas partes.

Es menester hacer notar que con la rápida baja del comercio después de 1929, perdió la mayor parte de su efectividad como agente de un comercio más libre. Durante este período se decía que no podrían hacerse concesiones en las tarifas a los países con los que se deseara hacer concesiones bilaterales, porque la cláusula en tratados con terceras partes expandirían estas concesiones a otros países que no estuviesen dispuestos a pagarlas; En vez de algunas concesiones entre dos países, el miedo a causar beneficios que no les correspondieran a terceras partes, condujo a un estancamiento de la situación entonces existente, a aún a alzar las tarifas, por igual e indiscriminadamente a todos. En estas circunstancias, la cláusula de la Nación más Favorecida, reforzó las tendencias proteccionistas.

Durante éste período surgieron teorías aún menos favorables que llegaron hasta causar a la cláusula de favorecer a las tarifas más altas. Puesto que la no discriminación entrañaba que el nivel de las tarifas tenía que ser suficientemente alto para contener a los productores más eficientes, los países menos eficientes contra los --

cuales se había podido tener tarifas más bajas, tenían que soportar la misma carga arancelaria. Así, la existencia de la cláusula impedía la baja de tarifas ante aquellos países menos eficientes económicamente, que hubiesen podido beneficiarse con esas tasas discriminatorias de tarifas, pero que, por el peligro de los efectos de la desviación comercial, inherentes a semejante diferenciación, no podrían ser admitidos.

Se hicieron más objeciones a la cláusula. Se afirmó que era menos probable que los países negociaran si algunas de sus concesiones -- eran obtenidas automáticamente por otros, que no les darían nada a cambio. Los países estaban particularmente concientes de este aspecto de la cláusula en el periodo entre guerras de baja del comercio, cuando el tradicional método bilateral de ajuste de tarifas no permitía, por la existencia de la cláusula, hacer las mismas concesiones varias veces.

Para explicar estas situaciones había autores que criticaban y otros que defendían a la cláusula, los que la criticaban adoptaban la postura siguiente (5)*. Sus argumentos eran encaminados a mostrar - que la cláusula en realidad, no servía de un comercio más libre, en esa opinión estaban de acuerdo con los defensores de la cláusula, - siendo el principal argumento de estos últimos era que nadie estaba dispuesto a ofrecer una concesión en las tarifas a menos de que tuviera la seguridad de que los beneficios que allí surgieran no serían anulados por concesiones mayores hechas a su rival comercial. (6)*.

(5)* DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.- Gerard Curzon Pág. 68

(6)* DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.- Gerard Curzon Pág. 71

Esta manera de evitar la anulación, una especie de gerantía formulada expresamente para cualquier tratado comercial, es un argumento poderoso en favor de la cláusula y supera completamente todas las - desventajas que podría pensarse que apenas es necesario hablar más - en su defensa.

Además se ha señalado atinadamente que derechos diferenciales, generalmente actúan en desventaja de los países económica y políticamente más débiles y que sobre todo, estos países en particular tienen interés en que se incluya la cláusula.

VI.- Entre 1930 y 1939, se advirtió una disminución de empleo de la cláusula que fue sustituida por otros instrumentos de política comercial más de acuerdo con las exigencias de situaciones extremadamente difíciles relacionados con la rehabilitación de las economías nacionales y del mundo.

Durante ésta década de los treinta y hasta finalizar la segunda Guerra Mundial no pudieron continuarse celebrando tratados comerciales normalmente, observándose una brusca baja de la importancia de los intercambios mundiales y la expansión de una especie de nacionalismo económico, al que se le conoció también como proteccionismo que tiene como centro una fuerte intervención del Estado en todos los - planos de la vida económica.

El proteccionismo en el campo del comercio exterior se expresó en monopolios estatales frente a las exportaciones e importaciones. - Los aranceles subsisten como reguladores de comercio exterior; pero son complementados por restricciones cuantitativas que iban desde - los permisos o licencias de importación, hasta el rígido control de

cambios, aún subsistente en varios países de economía de mercado.

Es así como al finalizar la Segunda Guerra Mundial el comercio internacional había experimentado la puesta en práctica de dos modelos de política comercial internacional (7)*. El modelo liberal o clásico, con hegemonía británica, jurídicamente plasmado en la cláusula de la Nación más Favorecida y en los aranceles de aduana; y, - un modelo proteccionista de fuerte intervención estatal proliferó - en obstáculos administrativo y tendiente a la autarquía económica - "Los diversos bilaterales de tipo discriminatoria son el signo dominante de este modelo".

Terminado el conflicto bélico mundial la economía internacional ubica a una potencia como la hegemónica absoluta: Los Estados Unidos y el resto de los países destruidos y desarticulados en sus sistemas-productivos.

Surgiendo la carta de San Francisco, que es fundadora del sistema de Naciones Unidas, que nace con una vocación de cooperación y paz recoge en esencia los intereses de una especie de condominio mundial.

Las naciones deseosas de buscar las miras de asegurar el más rápido restablecimiento del mismo, convocaron a los acuerdos o conferencias de Bretton Woods con el objeto de trazar la organización de las agencias internacionales financieras.

De estas conversaciones nacen las instituciones que se conocen con el nombre del Fondo Monetario Internacional y el banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, dentro del esquema general de orga

(7)* LAS PREFERENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL, De Rosa María de la Peña, Pág. 34

nismos de las Naciones Unidas. Precisamente con el objeto de organizar los intercambios comerciales internacionales, se convocó a -- instancias de los Estados Unidos. Una Conferencia Internacional so bre Comercio y Empleo que tendría por objeto aprobar una carta de -comercio y establecer un organismo internacional encargado de velar por la normalización del comercio mundial conforme al principio de la igualdad consagrada en la cláusula de la Nación más Favorecida, -estableciendo en agosto de 1947, la redacción de la Carta de la Habana en donde se expresaban dos tipos de intereses contrapuestos: - Por una parte la de los Estados Unidos y la Gran Bretaña, que postu laban el restablecimiento del modelo liberal de comercio que había- regido hasta 1914 y por la otra los intereses de un grupo de países subdesarrollados entre los que se contaban: India, Brasil, Austra-- lia, Uruguay, México y Chile, países éstos que se negaban a aceptar el modelo liberal y que pugnaron por relacionar el comercio interna cional con el desarrollo económico y el pleno empleo y que buscaban también establecer mecanismos jurídicos que protegieran las fluctua ciones de los precios de los productos básicos.

Los países de economía centralmente planificada, estiman que la cláu sula debe de mantenerse siempre en todos los convenios comerciales- con los países en desarrollo.

VII.- PRELUDIO DE INCORPORACION AL GATT.

Para la incorporación de la cláusula al Gatt; desde luego formaba - parte de las propuestas norteamericanas de expansión del comercio - mundial y aumento del empleo y fue aceptada por el Reino Unido. Am bos países habían apoyado invariablemente la cláusula antes de la - guerra y estuvieron de acuerdo en hacer de ella, ahora, la base de

acuerdos comerciales, aproximadamente en la forma en que había sido ideada por la Liga de las Naciones, entre las dos guerras.

Para este tiempo se estaba preparando el documento por un comité en cargado para redactarlo, editar su texto y dictaminar la relación - del Acuerdo General con la propuesta Organización Comercial Internacional, así como también dirigir las primeras negociaciones de tarifas. En este punto cabe señalar que la cláusula de la Nación más - Favorecida, estuvo muy lejos de con la aceptación universal.

Con excepción de algunos intentos de menor enmienda, la cláusula de la Nación Más Favorecida, fue aceptada casi mundialmente e incorporada al Acuerdo General, por primera vez sobre una base multilate--
ral.

La cláusula al pasar a formar parte del Gatt, diremos que el acuerdo general de aranceles y comercio entró en vigor en el año de 1948, estableciendo en el artículo 10., de este acuerdo el tratamiento de la Nación más Favorecida; en un tratado multilateral con aspiraciones de universalidad. Por que hasta ese momento la cláusula formaba también parte de algunos tratados de integración económica, pero de carácter regional (como sucede hoy en día, el tratamiento de la - cláusula en un trato multilateral universal fue la gran innovación- del acuerdo general a partir del año de 1948.

Desde 1948 y hasta 1960, la aplicación de la Cláusula, había venido produciendo más o menos beneficios, pero a partir de 1960, entró en vigor lo que pudiera llamarse la crisis de la cláusula de la Nación más Favorecida. Cuando empezaron a elaborarse los documentos que - luego habrían de conducirse a la constitución de la UNCTAD (La Con-

ferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), como conveniencia de esto se empezó a afirmar que en un tratamiento -- igualitario para situaciones desiguales, no era adecuado para combatir el subdesarrollo, sino por el contrario, un tratamiento igualitario a situaciones desiguales, como son las que resultarían de la existencia de un mundo desarrollado en vías de desarrollo, habría de traer la consecuencia ineludible de ampliar la brecha entre el desarrollo y el subdesarrollo en beneficio de los más desarrollados.

La UNCTAD nació con una posición claramente afirmativa contra la aplicación universal e indiscriminada de la cláusula de la Nación más Favorecida, esto no significa decir que la cláusula debía dejar de ser un instrumento jurídico previsto por el Derecho Internacional. La cláusula siguió teniendo una enorme importancia en las relaciones bilaterales. Es notorio por ejemplo, la enorme importancia que ha tenido la concesión del tratamiento de la Cláusula de la Nación más Favorecida, por parte de Estados Unidos a China, o por de Estados Unidos a Rumania, etc., se puede decir que en su -- formulación multilateral universal entró en crisis.

Por regla general cuando se habla del GATT, no se recuerda que el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, tiene una parte IV, que -- se refiere exclusivamente a los problemas de comercio y desarrollo.

La parte IV del Acuerdo General se basa en una filosofía jurídica-política, totalmente distinta a la que sustenta el texto original de 1948. Asimismo, esta misma parte IV, afirma que el comercio internacional, debe ser no solamente un elemento generador de ventajas recíprocas bilaterales o multilaterales, sino que es un instru

mento de equidad y desarrollo a nivel global, ésto se traduce en - que el comercio internacional debe de ser un medio para el desarrollo y no sólo un factor para provocar beneficios a las partes en - la relación comercial.

VI. IMPORTANCIA.

La inclusión de la cláusula ya dentro del GATT, es lo más importante que impulsa la creación del propio acuerdo general el que activa atendiendo al artículo primero de su ordenamiento.

Para tratar de analizar la importancia del Acuerdo General se dice que la no discriminación es el más importante concepto básico que anima al GATT. El bilateralismo, los controles cuantitativos, la extensión de preferencias, el comercio de los estados y todos los otros medios semejantes de política comercial era en principio lo que perjudica a las partes contratantes, ya que hacen inevitable el tratamiento de preferencia a un país sobre otro, por razones no comerciales. Mientras que a cada país por separado, les gustaría obtener tal posición de preferencia en los mercados de sus compradores y vendedores, mejor aún le resultaría poner obstáculos en el camino de otro país que deseara obtener el trato preferente.

El medio técnico por el cual se evita la discriminación en el comercio dentro del acuerdo general y se asegura la igualdad de trato, es la cláusula incondicional de la Nación más Favorecida.

El texto del acuerdo estipula que, respecto a los derechos aduanales, otros cargos relacionados con importación o exportación y en consideración de todas las reglas y formalidades conectadas con el Comercio Internacional, cualquier ventaja, favor, privilegio o in-

unidad acordada por alguna parte contratante a cualquier producto originado en o destinado a otro país, debe ser concedido inmediata e incondicionalmente al mismo producto originado en o destino a -- los territorios de todas las demás partes contratantes.

LA SIGNIFICACION DE LA CLAUSULA EN EL ACUERDO GENERAL.- En primer-lugar la cláusula en el Acuerdo, hace prácticamente imposible cancelar concesiones bilaterales. La única manera en que una Parte - Contratante puede evitarse el trato de la Nación Más Favorecida, - es retirarse del GATT. Pero ello significaría que la Parte Contratante, perdería también todas las otras concesiones negociadas, -- además de aquella que deseara evitar. Apenas es concedible una só la obligación que hiciera que un país abandonará todas las venta--jas obtenidas que constituye su pacto con el conjunto del GATT.

Antes de establecerse el GATT, era posible volver a entrar en negociaciones sólo con el país con el que había dificultades sin men--cionar los propios derechos y obligaciones respecto a ningún otro-país comerciante. Este es un nuevo proceso importante que muestra cómo el carácter multilateral del acuerdo en concesiones de tari--fas significa más que una simple suma de concesiones bilaterales.-- Además, el viejo argumento de las concesiones libres a terceras -- partes, también ha muerto debido a las simultaneidad de las nego--ciaciones de tarifas con todas las Partes Contratantes. Es impor--tante señalar que cualesquiera concesiones libres que se presuman-pueden perder su valor mediante la inmediata inclusión en la lista negociable con cualquier país, que probablemente fuere a benefi---ciarse: Más aún la mayor objeción a la cláusula de la Nación Más - Favorecida, ha desaparecido por definición.

Pues el GATT, es un instrumento para obtener derechos más bajos, y una condición para ser miembro de él es una tarifa negociable.

Esto no significa que el artículo I sea la perfección misma, se -- considera que su redacción sufre de algunas deficiencias. Muchas reglas y definiciones secundarias proceden de la verdadera explicación del tratamiento de Nación más favorecida.

Para dar una mejor explicación de ésto, se cita por ejemplo: (8)* Una de las quejas presentadas al GATT fue la de Noruega contra Alemania, que había otorgado una concesión especial a las sardinias de Portugal. Noruega exportaba anaque a Alemania, preparado de una manera similar y Noruega sostenía que, siendo un producto similar-debía beneficiarse de las mismas concesiones otorgadas al producto de Portugal. Infortunadamente, para los formalistas, este caso se resolvió mediante una transacción, dejando sin un precedente a -- las Partes Contratantes (9)*. Empero el Gatt es flexible en estas cuestiones y puede adecuarse a cualquier situación que se le presente. La ausencia de todo desacuerdo manifiesto, sugiere que éste -- no es un problema grave. En efecto las partes contratantes han -- acordado oficialmente evitar la trampa de toda definición demasiado estrecha.

A adquirido tal importancia la cláusula de la Nación Más Favorecida, que en los años de 1964 a 1975, la Comisión de Derecho Internacional de la ONU examinó el tema de la Cláusula de la Nación Más Favorecida y elaboró el proyecto de una convención internacional, -- sobre ésta cláusula.

(8)* DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.--De Gerard Curzón,Pág.74

(9)* DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL.--De Gerard Curzón,Pág.74

Elaborando un texto de un documento que consta de 21 artículos, -- aprobados por la comisión, refiriéndose que dichos artículos se -- aplicarían a las cláusulas de la Nación Más Favorecida contenidas en tratados entre estados.

La importancia de la cláusula, se basa en que su objetivo principal era el de liberalizar el comercio internacional, en base a un régimen convencional multilateral para que se eliminen las trabas al comercio internacional y que produjera por el juego de la cláusula de la NMF, una igualación general de las condiciones de este comercio.

VII.- CARACTERISTICAS.

Después de ver analizado el capítulo I, las características de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, es importante después de que la cláusula forma parte del GATT, estudiar las características con que cuenta el Acuerdo General sobre Aranceles Aduanales y Comercio y se citan las siguientes:

a).- El acuerdo general constituye un marco jurídico dentro del -- cual habrían de realizarse las negociaciones tarifarias de 23 países que al participar en las reuniones preparatorias de la Conferencia de la Habana, decidieron que era conveniente separar ciertas porciones de la Carta de Comercio y Empleo proyectada, con el objeto de orientar y reglamentar tales negociaciones. Esta circunstancia legal hace que el acuerdo general tenga personalidad jurídica propia distinta a la individual de cada uno de los signatarios del pacto que en la actualidad son 100. Las resoluciones y demás decisiones que emanan de las reuniones, se tomaron en nombre de LAS PARTES CONTRATAN--

TES cuando éstas actúen colectivamente. Es posible que varias partes contratantes, determinen cierta acción pero sólo a nombre propio sin que ello represente la colectividad.

.- El Acuerdo General, tiene como característica la de organizar negociaciones tarifarias con el objeto de promover la liberación creciente de las condiciones del comercio mundial. Para éste punto las partes contratantes han dado poderes al Director General, a realizar una revisión anual de las condiciones del comercio internacional, así como a efectuar estudios particulares sobre las economías de determinados países con el objeto de determinar sus necesidades en término de ayuda.

c).- Debe de hacerse notar que hay además posibilidad de discriminación entre partes contratantes ya que el artículo XXXV del Acuerdo, claramente establece y a la letra dice (10)*. Artículo XXXV. El presente acuerdo, o su artículo II, no se aplicará entre dos partes contratantes.

a). - - - - -

b).- Si una de las dos partes contratantes no conciente dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte contratante.

La discriminación cubría en el sentido de que si una de las partes no acepta las condiciones que establece el acuerdo en alguna de las concesiones, no se formará parte del Acuerdo. Discriminándolo de esta manera.

(10) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Art. XXXV.

d).- En el caso de que una de las partes contratantes se sienta -- perjudicada por una preferencia puede recurrir a RECLAMACIONES descritas en el artículo XXIII.- que dice (11)*. 1.- En caso de que una parte contratante considere que una ventaja -- resultante para ella directa o indirectamente del presente -- acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a -- consecuencia de:

a).- Que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente acuerdo;

b).- Que otra parte contratante aplique una medida contraria o no a las disposiciones del presente acuerdo;

c).- Que exista otra situación.

Dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes, que a su juicio, estime interesadas en ella.

(2).- Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable así la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c), del párrafo 1 de éste artículo. La cuestión podrá ser sometida a las Partes Contratantes. (12)*. Las partes contratantes podrán cuando lo juzgue conveniente consultar al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y cualquier otra autoridad gubernamen-

(11)* ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. Art. XXII.

(12)* ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. Arc. XXIII.

tal competente, si consideran que las circunstancias son sufi-
cientemente graves, para que se justifique tal medida, podrán
autorizar una o varias partes contratantes para que suspendan,
con respecto a una o varias partes contratantes, la aplica-
ción de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación -
resultante del Acuerdo General, cuya suspensión estimen justi-
ficada, habida cuenta de las circunstancias.

- (D) Un punto de interes es el que alude a lo dispuesto por el ---
acuerdo general sobre el aprovechamiento por parte de terceros
países no adheridos al Acuerdo General de los beneficios del
tratamiento que se otorga entre si las partes contratantes. -
Esta cuestión está ligada a la actitud que durante tantos ---
años tuvo los Estados Unidos sobre la necesidad de exigir la
condicionalidad de la cláusula.

La conclusión que debe derivarse de lo anterior es que la ex-
tención del tratamiento del acuerdo a países no adheridos al
GATT. El concepto fundamental es que la igualdad de trato ri-
ge sólo para las partes contratantes. Una parte contratante-
queda pues autorizada a discriminar contra un país que no lo-
sea. La igualdad de trato alude a la igualdad de oportunidad
sólo para los adherentes al acuerdo.

- (E) Otra característica del GATT es la que se refiere a que con-
tiene EXCEPCIONES GENERALES Y EXCEPCIONES RELATIVAS A LA SEGU-
RIDAD.

Siendo las excepciones generales las que contempla el Artícu-
lo XX y que se refiere a lo siguiente: (13)** A reserva de
(13)** ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y DE COMERCIO, Art.
XX.

que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

- a).- Necesarias para proteger la moral pública.
- b).- Necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales..
- c).- Relativas a la importación o a la exportación de oro ó plata.
- d).- Necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, etc.
- e).- Relativas a los artículos fabricados en las prisiones.
- f).- Impuestos para proteger los tesoros nacionales de valor artístico histórico o arqueológico.
- g).- Relativas a la conservación de recursos naturales agotables o no renovables.
- h).- Adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas, en virtud de un acuerdo gubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las partes contratantes y no desaprobado por ellas.

i).- Relativas a las restricciones de exportación de materias primas.

j).- Esenciales para la adquisición o reparto de productos en los que se registre una escasez general o local. No deben aprovecharse éstas excepciones para establecer discriminaciones arbitrarias.

Por lo que respecta a las Excepciones relativas a la seguridad, están contempladas en el artículo (14)*. XXI que se refiere a "no deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:

a).- Imponer una obligación a una parte contratante de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; ó

b).- Impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas.

i).- Materias desintegrables o aquellas que sirvan para su fabricación.

ii).- Tráfico de armas o municiones o material de guerra.

iii).- Las aplicables en tiempos de guerra o de grave tensión internacional.

c).- Impida a toda parte contratante que adopte medidas en cumplimiento de sus obligaciones contrariadas en virtud de la carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la se (14)* ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO, Art.XX

guridad internacional.

Todas las excepciones de seguridad quedan a juicio de la parte contratante, ya que es difícil verificar la legitimidad de las medidas formadas al amparo de los artículos XX y XXI y se confía en su buena fe.

- (F) Otra característica del Acuerdo es la suspensión o retiro de las concesiones y está contemplada en el artículo XXVII y dice "Que toda parte contratante tendrá, en todo momento, la facultad de suspender o de retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figura en la lista de concesiones correspondiente al presente acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fue negociado inicialmente con un gobierno que no haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarlo a las partes contratantes".

VII.- EFECTOS.

Para determinar los efectos de la cláusula de la Nación Más Favorecida, se dice que éstos se producen por lo siguiente:

- A).- Afluencia de productos al mercado que otorge la preferencia.

Esta apertura trae diversas consecuencias que se dividen en:

- a).- En relación al consumidor:

Aquí se produce una mayor oferta del producto.

Preferenciado el que, salvo otros factores puede bajar de precio.

b).- En relación a los abastecedores extranjeros:

Es necesario distinguir si a su vez éstos abastecedores gozan del mismo nivel de preferencia, de otra mayor preferencia o menor en su caso, ya que en esto hay una cuestión de comparación y la preferencia real depende de la circunstancia en que se encuentren los otros productos de la misma naturaleza que compiten en el mismo mercado.

c).- En relación al Productor Nacional:

El Productor Nacional se encuentra sometido a la mayor competitividad que crea para el producto de la preferencia arancelaria, de modo que ésta apertura que significa la preferencia que trae como consecuencia que el producto extranjero entre a competir con el nacional en mejores condiciones y a veces por la presencia de determinados factores de competitividad, desplace al producto nacional y por ende perjudique a los productores nacionales.

CAPITULO TERCERO

EXCEPCIONES A LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA

SUMARIO

- IX.- Los sistemas de preferencia
congelados en 1947
- X.- Las zonas de libre comercio y
uniones aduaneras
- XI.- Aquellas excepciones que son
taxativamente aprobadas por los
dos tercios de las partes con-
tratantes
- XII.- El sistema generalizado de -
preferencias

C A P I T U L O T E R C E R O

EXCEPCIONES A LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA

Al suscribirse en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, como ya se dijo anteriormente en su Artículo 10., que - institucionalizó entre sus partes contratantes la Cláusula de la Na ción Más Favorecida, se estableció que ese principio no implicaría la supresión de la preferencia entonces existentes y que por tanto siguen vigentes.

Esas preferencias son las siguientes:

IX.- LOS SISTEMAS DE PREFERENCIAS CONGELADOS EN 1947.

X.- LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO Y UNIONES ADUANERAS.

XI.- AQUELLAS EXCEPCIONES, QUE SON TAXATIVAMENTE APROBADAS POR LOS DOS TERCIOS DE LAS PARTES CONTRATANTES.

XII.- EL S.G.P.

IX.- Dentro de la primera excepción de los sistemas de preferencia- congelados de 1947, los existentes eran los correspondientes a:

a).- La Commonwealth.

b).- Unión Francesa.

c).- Estados Unidos.

d).- Filipinas.

e).- Otros territorios como Sur de Sudamérica y países relacionados con la vieja unión aduanera Sirio Libanesa.

(a).- LA COMMONWEALTH BRITANICA.

Fue formalmente creada en la conferencia de Ottawa en 1932, siendo ésta convocada por el Reino Unido como una reacción a la actitud de los Estados Unidos de Norteamérica, que impuso la llamada "TARIFA - SMOOT-HAWLEY", en el año de 1930, que elevó los derechos de importación de Estados Unidos.

En la referida conferencia se acordó un sistema (15)*. PREFERENCIAS IMPERIALES - basadas en lo siguiente:

Primero, los productos nacionales, en segundo término los del Imperio Británico (Dominios y Colonias) y por último los extranjeros". (*)

Originalmente este sistema de preferencias quedó fijado inicialmente por un periodo de 5 cinco años comprendidos de 1932 a 1938, pero como consecuencia del fracaso de la Conferencia Económica Mundial - celebrada en Londres en 1933, los acuerdos pactados en Ottawa se -- prorrogaron sin fecha o plazo límite y finalmente quedaron integrados o registrados en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y --- Comercio al momento de firmarse este en el año de 1947.

Estas preferencias existen, pues, fundamentalmente entre el Reino - Unido y los demás miembros de la Commonwealth, según grados que difieren en cada caso. Por otra parte son mucho menos importantes -- las preferencias entre los restantes miembros de la Commonwealth en sí, por ejemplo: (Australia, India, Canadá, Nueva Zelanda, Africa - Oriental, Pakistan, etc.).

(15)* RAMON TAMMAMES "ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL PAG.173 - EDITORIAL ALIANZA

La Commonwealth como área preferencial, tuvo una gran importancia -- en las décadas de 1930 a 1950, pero hoy con las transformaciones -- del comercio mundial, han perdido buena parte de su trascendencia. Prueba de ello es que si en 1948, al crearse la O.E.C.E. Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico, el Reino Unido se opuso terminantemente a la formación de una gran Unión Aduanera Europea, se debió principalmente a que sus relaciones todavía muy significativas con la Commonwealth podrían haberse visto seriamente -- afectadas.

Otro de los casos que se presentaron fue en el año de 1955 cuando -- se constituyó la Comunidad Económica Europea (C.E.E.), pero aquí en el año de 1961, el Reino Unido solicitó formalmente pasar a ser miembro de pleno derecho de la C.E.E. pidiendo tan sólo un plazo para -- liquidar paulatinamente sus relaciones comerciales con el resto de la Commonwealth y así con la entrada definitiva al 1o. de enero de -- 1973 a la Comunidad Económica Europea, se confirmó la referida actitud del Reino Unido frente al futuro de la Commonwealth.

Por otra parte los otros miembros del área preferencial buscan sus propios caminos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda están cada vez -- más interesados en sus relaciones económicas con los Estados Unidos de Norteamérica y con Japón. Y los países subdesarrollados de la -- Commonwealth vuelven sus ojos a otros proyectos, fundamentales a la UNCTAD.

(b).- TERRITORIOS DE LA UNION FRANCESA.

Estos tuvieron su origen al terminar la segunda Guerra Mundial, -- cuando Francis transformó jurídicamente su Imperio Colonial en lo --

que llamó UNION FRANCESA en las que comprendía a sus territorios y departamentos ultramarinos.

Entre todos esos territorios había una red de preferencias comerciales de doble vía, las mismas fueron admitidas y registradas en el GATT. Sin embargo a partir de 1957 ésta área preferencial experimentó nuevas transformaciones con motivo de la Comunidad Económica Europea, de lo cual se desprendió que las antiguas posesiones francesas pasaron a ser países asociados (LOS E.A.M.A.), que tuvieron el carácter de elementos de una zona de libre comercio C.E.E.-E.A.M.A. que se consagró oficialmente en la convención de Yaundé en el año de 1963.

De ésta manera, la antigua Zona de Preferencias de Francia se había convertido en una zona de libre comercio, en la que una parte está la Comunidad Económica Europea como conjunto y por otra parte 18 países (ahora independientes políticamente) de Africa y Madagascar. Esta zona de libre comercio cuanta con características que se asemejan a la anterior área preferencial.

(c).- PREFERENCIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS CON FILIPINAS Y OTROS TERRITORIOS DEPENDIENTES DE ESTADOS UNIDOS.

Con respecto a éstas preferencias es bien poco lo que puede decirse por que por ejemplo en el caso de Filipinas las preferencias cesaron en 1975, Puerto Rico y las Islas Vírgenes se encuentran prácticamente dentro del Territorio Aduanero de los Estados Unidos de Norteamérica.

(d) PREFERENCIAS LATINOAMERICANAS.

Los viejos tratados preferenciales de Chile con Argentina, Bolivia y Perú mismos que fueron reconocidos en El Acuerdo General sobre -- Aranceles Aduaneros y Comercio, en el año de 1947, han perdido ya toda relevancia, al subsumirse dentro del proyecto de A.L.A.L.C. (Hoy A.L.A.D.I.) con la creación de una Zona de Libre Comercio entre los países del cono sur de Sudamérica (Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina y Chile y se invitó a participar en ellas el resto de Sudamérica).

En definitiva y tras una negociación relativamente breve nació la - Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, siendo substituída actualmente por la A.L.A.D.I., que se constituyó en Montevideo Uruguay en Diciembre de 1980.

(e).- Finalmente en el momento de suscribirse el Acuerdo General se reconoció asimismo el sistema de preferencias entre la Unión Aduanera Sirolianesa (hoy disuelta), Palestina y Transjordania. Este - sistema preferencial también ha perdido toda su vigencia.

Como se ha visto todas las áreas preferenciales históricas han venido perdiendo importancia o han ido transformándose en entidades de mayor consistencia.

X.- ZONAS DE LIBRE COMERCIO Y LAS UNIONES ADUANERAS.

ZONAS DE LIBRE COMERCIO.-

Estas zonas pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la Unión Aduanera. Si los sistemas preferenciales de - doble vía pertenecen ya prácticamente al pasado y se encuentran con

gelados en el GATT, por lo que respecta a las Zonas de Libre Comercio son formaciones poco estables, que se crean con el carácter de transitorio y que por razón o fuerza de los hechos tienden a convertirse en uniones aduaneras o con el tiempo a desaparecer.

(16)*. ZONA LIBRE DE COMERCIO - CONCEPTO: "Es un área formada -- por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí pero manteniendo -- cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio".

La constitución de estas zonas de libre comercio está regulada por el artículo XXIV del GATT donde se establecen las condiciones básicas que son las siguientes:

Que se liberen las trabas para lo sustancial del comercio entre -- los países miembros (esto para diferenciarlas claramente de las -- áreas preferenciales), y es conveniente que la liberación, conforme a un plan se haga en un plazo de tiempo razonable, traduciéndose -- ésto en no demasiado largo.

Supuestamente, la formación de zonas de libre comercio sólo era posible entre países que se encontraban en un grado de desarrollo alto, pero en tiempo reciente éstas zonas de libre comercio se han -- implantado por países menos desarrollados, pero con un carácter de transitorio por la razón siguiente, en el transcurso del tiempo -- los países miembros de estas zonas si desearan expandir sus actividades más allá de sus lindes tradicionales tropezarían con los obstáculos derivados del nivel de los derechos del arancel exterior --

(16)**. RAMON TAMMAMES "Estructura Económica Internacional Pág. 175 Editorial Alianza.

de un copartícipe de la zona.

Al iniciar o ampliar su industrialización cualquier de los Estados-miembros de la zona se hace necesario, pues, ir al establecimiento de una tarifa exterior común, o la elevación de una cierta barrera frente a determinados copartícipes, lo cual equivaldría a la transformación de la zona de libre comercio.

De las zonas de Libre Comercio que existen en sentido estricto son las de E.F.T.A.

(Asociación Europea de Libre Comercio). La Zona de Reino Unido --- Irlanda y la Zona Australia - Nueva Zelanda y las que existen en -- A.L.A.D.I.

UNIONES ADUANERAS.

Las Uniones Aduaneras, constituyen la integración de dos ó mas economías nacionales. Una unión aduanera supone:

+).- La supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen dicha Unión.

En este primer aspecto la Unión Aduanera coincide con las Zonas de Libre Comercio, en lo que se le conoce con el nombre de DESARME -- ARANCELARIO Y COMERCIO, pero por otro lado la Unión Aduanera significa además la construcción de un arancel aduanero común frente a - terceros países. A este elemento se le dá el nombre de Tarifa Exterior Común (T.E.C.), que viene siendo precisamente lo que diferencia de las Zonas de Libre Comercio, donde subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros.

El Artículo XXIV del GATT, consagra la Unión Aduanera artículo que al texto dice:

(17)"*. A los efectos del presente acuerdo, se entenderá por territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

Las disposiciones del presente acuerdo no deberán entenderse en el sentido de obstaculizar:

(a).- "Las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo".,

(b).- Aquí las partes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participan libremente en tales acuerdos. También se reconoce que el establecimiento de una unión aduanera o de zona de libre comercio debe de tener como finalidad facilitar el comercio entre los territorios constituidos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.

Por consiguiente no se impide que entre los territorios de las partes contratantes, establezcan una unión aduanera o una zona de libre comercio, como también se puede constituir acuerdos provisionales necesarios para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo pro-

(17)"* ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. ART. - XXIV.

visional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de la zona de libre comercio, lo notificará sin demora alguna a las partes contratantes, facilitando en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, las informaciones para que las partes contratantes lo sometan y formulen las recomendaciones que se estimen pertinentes.

C O N C E P T O :

UNION ADUANERA.- Es la substitución de dos o más territorios aduaneros por un sólo territorio aduanero, de manera que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, sean eliminadas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios y que cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio de los territorios que no estén comprendidos en la unión derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos.

De lo anterior la unión aduanera difícilmente puede darse en la realidad, pues establecida la libertad de comercio sin barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas dentro de una unión, es inevitable la aparición de una serie de problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte etc., se observa que la unión aduanera, cuando se consolida efectivamente, da como resultado necesario aumento en una unión económica.

Como lo antecede de ésto se puede citar a las uniones aduaneras del siglo pasado en Europa como por ejemplo Unión Aduanera Alemana y --

Unión Aduanera Italiana fundamentalmente.

Y en las uniones aduaneras económicas de este siglo se pueden mencionar las de BENELUX, COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO; éstas fueron planteadas desde un principio como verdaderas uniones económicas en las cuales el establecimiento de la unión aduanera aparece únicamente como uno de los elementos de la unión éste con un carácter básico, pero no como el objetivo de más difícil consecución.

XI.- AQUELLAS EXCEPCIONES, QUE SON TAXATIVAMENTE APROBADAS POR LOS DOS TERCIOS DE LAS PARTES CONTRATANTES.

Esta excepción se encuentra prevista o regulada por el artículo XXV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Y que dice: (18)*. 1.- Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente acuerdo que requieran una acción colectiva y, en general, para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos.

Cada vez que se mencionan en él a las partes contratantes obrando colectivamente se designan con el nombre de Partes Contratantes.

(a).- En circunstancias excepcionales distintas de las previstas en otros artículos del Presente Acuerdo, las partes contratantes podrán eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el presente acuerdo, pero a condiciones de que sancione esta decisión una mayoría compuesta por los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de (18)*. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO - Art. XXV.

las partes contratantes.

Un ejemplo de estas clases de excepciones fue la autorización obtenida por los Estados Unidos de Norteamérica para suprimir las barreras arancelarias a la importación de piezas y partes de automóviles de procedencia Canadiense en base a las fuertes relaciones técnicas y financieras entre las industrias automovilísticas de ambos países.

Otro caso que también deberá ser objeto de este tipo de excepción -- es el de los Acuerdos Preferenciales bilaterales de la Comunidad -- Económica Europea con países del Área Mediterránea, ya que en un -- principio van en contra del tratamiento de la Nación Más Favorecida.

XII.- EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (S.G.P.)

Este tipo de preferencias también considerado como una excepción a la aplicación de la Cláusula de la Nación Más Favorecida. Basicamente el Sistema Generalizado de Preferencias constituye un mecanismo de derecho económico internacional que tiene por finalidad posibilitar la entrada de productos manufacturados originarios de los -- países subdesarrollados a los mercados de los países industrializados sin condiciones de reciprocidad.

La administración institucional del S.G.P. está a cargo del Comité Especial de Preferencias de la Junta de Comercio y Desarrollo como órgano permanente de las conferencias mundiales de Naciones Unidas de Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

En el mes de junio de 1971, el GATT debió aceptar esta excepción a la cláusula de la Nación Más Favorecida, para que ésta no operara -- respecto de los países en desarrollo favorecidos por el S.G.P. que

son adherente al Convenio, cuando las preferencias generalizadas de bieron actuar.

Los países en vías de desarrollo hicieron posible el concenso de -- aceptar las proposiciones de los desarrollados otorgantes, los que estaban descritos con suficiente generalidad como para comprender - cuestiones no resueltas y cediendo a los puntos de vista de los paí ses otorgantes virtualmente sobre casi todas las cuestiones funda-- mentales, como la cobertura limitada de productos, mecanismos de -- salvaguardia unilaterales, elección interna de los beneficios la du ración de diez años y ambigüedad de medidas específicas que se for-- marían en favor de los países menos desarrollados, estos aspectos - eran los puntos importantes que ofreció el S.G.P. iniciando su fun-- cionamiento en 1971 y 1972.

CONCEPTO - S.G.P.

(19)*. "Es la franquicia o rebaja arancelaria, que sin la calidad de recíproca, conceden los países desarrollados a los en desarrollo para intensificar el flujo comercial desde éstos a aquellos países-- fundamentalmente sobre productos manufacturados y semimanufactura-- dos". Se trata de un estímulo unilateral, no negociado, concedido-- por los países desarrollados a los en desarrollo.

Dentro de esta excepción se dice que los objetivos del sistema gene-- ralizado de preferencias, se resumen en los siguientes:

a). Acrecentar los ingresos de exportación de los países en vías - de desarrollo.

(19)*. EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS. LIC. VICENTE QUE-- ROL CABRERA.- Editorial Guma, S.A. Pág. 24.

b). Promover su industrialización abriendo mercados para producciones elaboradas o semielaboradas, y

c). Acelerar los índices de crecimiento económico.

CARACTERISTICAS DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.

a). Es Generalizador.- En cuanto se otorga prácticamente por todos los países desarrollados.

Asimismo, es generalizado en cuanto se otorga para los países en desarrollo pretendidamente en su totalidad, lo que no obsta a que, en este aspecto, los otorgantes manejen como un instrumento de política comercial y hagan las inclusiones de acuerdo a sus intereses y posiciones políticas.

b). Preferente.- De acuerdo a definición, el S.G.P. sienta preferencias, ésta es franquicias o rebajas arancelarias, que los países desarrollados otorgan a los en desarrollo.

Se trata de mejorar substancialmente las condiciones arancelarias ordinarias en vigor, en beneficio de los países en desarrollo. No se trata, necesariamente, de que los productos deban ingresar libre de derechos al país otorgante que la preferencia se concreta en forma más efectiva cuando el beneficio se proyecta en la eliminación del impuesto a la importación.

c). No Discriminatorio.- El carácter de generalizado hace necesario que, a la vez el S.G.P., sea no discriminatorio, que se extiende efectivamente a todos los países en desarrollo.

Lo contrario distorciona el sistema. Provoca en los países disci-

minados una posición anticompetitiva de los productos, y que, junto a sus limitaciones propias, estará la de competir con los otros países en situación menoscabada arancelaria. La discriminación no sólo aparece respecto de los países en desarrollo más bajo, sino en cuanto los en desarrollo más alto, que por lo tanto no tienen las características propias de los desarrollados y que se ven afectados por medidas tales como la graduación que es la eliminación paulatina de un país de beneficio.

d). Unilateral y Autónomo.- Tanto en su establecimiento, como en su extensión, inclusión y eliminación de productos, como en todos sus aspectos orgánicos, el sistema es producto no de una convención ni de una negociación sino de la mera voluntad unilateral del país otorgante.

e). No Recíproco.- La no reciprocidad es otro principio básico -- del S.G.P., vinculado a su carácter de generalizado, y no discriminatorio.

La no reciprocidad se refiere a que el país desarrollado otorgante no debe exigir retribución alguna por el hecho de dar la preferencia.

f). Se refiere fundamentalmente a productos manufacturados y semimanufacturados.- El S.G.P. fue concebido para que, mediante la --- apertura de los mercados de los países desarrollados, se intensificara el comercio de los países en desarrollo hacia aquellos y, de este modo, se coadyuvara el desarrollo económico de los beneficiarios.

Para lograr esa finalidad el énfasis debe imponerse en que el bene-

ficio recaiga sobre productos que pudieren significar creación o intensificación de áreas de la manufactura o a lo menos semimanufacturada.

g). Temporal.- Al crearse el S.G.P. se estimó que el plazo de 10 años era suficiente para alcanzar los objetivos.

Actualmente son prorrogables por un período de 10 años más.

h). Limitado.- No todos los esquemas, pero sí la mayoría e ellas no aceptan ilimitadamente el beneficio. Por tanto esta característica no es de la esencia del sistema, los esquemas en particular -- pueden aceptar que las importaciones bajo el S.G.P. se hagan sin limitaciones del beneficio. Sin embargo, los esquemas suelen limitar los efectos del S.G.P. mediante medidas no arancelarias, como contingente, límites máximos y exclusiones por necesidad competitividad, así como salvaguardia o cláusula de escape.

CAPITULO CUARTO

**PARALELO DE LA CLAUSULA DE LA NACION
MAS FAVORECIDA CON EL SISTEMA
GENERALIZADO DE PREFERENCIAS**

SUMARIO

XIII.- Semejanzas

XIV.- Diferencias

C A P I T U L O C U A R T O

PARALELO DE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA CON EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS. (S.G.P.).

Es importante después de haber hecho referencia al S.G.P. como una de las excepciones que reconoce la cláusula de la Nación Más Favorecida, hacer un estudio comparativo del S.G.P. y de la cláusula ya - que éste sistema es una forma de preferenciar productos.

XIII.- SEMEJANZAS.

- A.- La primer semejanza del S.G.P. con la cláusula de la Nación -- Más Favorecida, es que ambos son preferencias traduciéndose és to, en que los dos otorgan beneficios a los productos originarios de los países que son parte, en cada caso del S.G.P. y -- por otro lado de los signatarios o partes contratantes del -- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), - ya que la Cláusula está reconocida e incluida dentro del artículo primero de dicho acuerdo.
- B.- Los dos son rebajas, pueden ser franquicia en determinado momento, refiriéndose en este aspecto a que como consecuencia de que ambos sistemas otorgan beneficio a sus partes, estos beneficios pueden ser entre otros rebajas arancelarias, (el pago - de menor impuesto a los productos que exportan los países beneficiados), siendo por ésta en determinado momento franquicia,- por la rebaja o disminución de derechos o pagos de algún in-- puesto.
- C.- Los dos sistemas aumentan los flujos comerciales por esa cir--

cunstancia. Se aumentan las actividades comerciales de los -- países beneficiados, teniendo gran auge en gran medida las exportaciones e importaciones de los productos que se benefician, con motivo de esos beneficios y facilidades que se les otorga.

D.- Los dos sistemas mejoran la competitividad del producto. Esto se logra como consecuencia de que los productos que están preferenciados tiene que competir en el mercado extranjero, con los productos de otros países que acuden con sus productos, se ven obligados a lograr una mejor calidad de sus productos, para que con ésto sus productos sean preferidos.

E.- Tanto el sistema generalizado de preferencias como la cláusula de la Nación Más Favorecida, están contenidos en su calidad de mecanismos arancelarios en el arancel aduanero.

XIV.- DIFERENCIAS

a).- La primera gran diferencia que se encuentra es relativa al --- tiempo, ya que la cláusula de la Nación Más Favorecida tiene -- mucha antigüedad y el sistema generalizado de preferencia en -- relación con este punto es reciente. Además la Importancia -- que la Cláusula ha tenido como pilar fundamental del GATT, le confiere una característica propia que la distingue de toda -- otra preferencia.

b).- La Cláusula de la Nación Más Favorecida, no se refiere única-- mente a situaciones arancelarias sino concesiones, favor, pri-- vilegios o inmunidades, que superan el plano arancelario, si-- tuación que se desprende del propio concepto de la Cláusula -- que consagra el artículo primero del Acuerdo General sobre Aran

celes Aduaneros y Comercio.

En tanto que el sistema generalizado de preferencias es totalmente arancelario.

c).- La cláusula de la Nación Más Favorecida, no tiene un plazo de vencimiento (no tiene vigencia) en tanto que el Sistema Generalizado de Preferencias si tiene tiempo de vigencia que es de 10 años, lo que no significa que no sea prorrogable o que pueda ampliarse.

d).- La Cláusula de la Nación Más Favorecida otorga sus preferencias a toda clase de productos.

En tanto que el Sistema Generalizado de Preferencias fue establecido para abarcar fundamentalmente productos manufacturados, ya que estimulando la producción y la exportación de estos productos se incentivaría el desarrollo, pero para no excluir del sistema a los países de menor desarrollo que no poseen ese tipo de productos, se incluyó a los productos primarios.

e).- La Cláusula de la Nación Más Favorecida es negociable, es producto de una convención que se expresa en un tratado o en un convenio como se expuso que la Cláusula para el GATT, es un instrumento fundamental. Con similar importancia aparece, también en los tratados de integración económica.

En tanto que el Sistema Generalizado de Preferencias es Unilateral.

En otro sentido, el S.G.P., es una preferencia dada por los --

países desarrollados a los países en desarrollo.

La cláusula de la N.M.F. lo es entre países sin distinción de su nivel de desarrollo.

f).- La Cláusula de la Nación Más Favorecida, no tiene nivel alguno de aprovechamiento, el sistema generalizado de preferencias -- tiene niveles máximos de aprovechamiento, o de utilización como pueden ser cuotas, contingentes, salvaguardias.

g).- El Sistema Generalizado de Preferencias, es un grado de rebaja del arancel aduanal, superior a la de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, aunque pueden coincidir.

Incluso, el arancel general puede igualar al arancel de la --- Cláusula. Lo ordinario es que el arancel de la Cláusula de la Nación Más Favorecida sea, a lo menos, un tercio más alto que el del Sistema Generalizado de preferencias, y ésto debe significar una rebaja arancelaria más profunda que toda otra.

CAPITULO QUINTO

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y LOS PRODUCTOS MEXICANOS

SUMARIO

- XV.- Fuentes de esta preferencia.
- XVI.- Diferentes convenios y tratados suscritos por México al respecto.
- XVII.- Estudio especial sobre la cláusula de la Nación más Favorecida en ALADI.

C A P I T U L O Q U I N T O

LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y LOS PRODUCTOS MEXICANOS.

XV.- FUENTE DE ESTA PREFERENCIA.

Respecto de México, con el tratamiento de la Cláusula de la Nación Más Favorecida y en virtud de que México no es signatario del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), no tiene -- esa preferencia con el total de los países miembros o signatarios -- de dicho acuerdo.

Por tal motivo, México para el tratamiento o preferencia de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, lo realiza a través de Tratados o Convenios Internacionales, que pueden ser MULTILATERALES O BILATERALES.

A.- MULTILATERAL.- Es el único que celebra México en este aspecto y es el celebrado con los países miembros de ALADI; denominado:

TRATADO DE MONTEVIDEO.- Celebrado en Montevideo, Uruguay en -- el mes de agosto de 1980, y en el cual son miembros los si--- guientes gobiernos:

- 1).- República de Argentina.
- 2).- República de Bolivia.
- 3).- República Federativa del Brasil.
- 4).- República de Colombia.
- 5).- República de Chile.
- 6).- República de Ecuador.
- 7).- Los Estados Unidos Mexicanos.
- 8).- República del Paraguay.

- 9).- República del Perú.
- 10).- República Oriental del Uruguay.
- 11).- República de Venezuela.

Conviene señalar que al suscribir el presente tratado, el cual sustituirá, conforme a las disposiciones en el mismo contenidas, al -- tratado que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Por el presente Tratado las Partes contratantes, prosiguen el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico -- social, armónico y equilibrado de la región y para tal motivo instituyen la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El principal objetivo del proceso de integración a largo plazo, se--rá el establecimiento en forma gradual y progresiva, de un mercado--común latinoamericano.

Los principios que los países miembros tomarán en cuenta para la -- aplicación del presente tratado y en la evolución hacia su objetivo final serán los que consagra el artículo 3o., de dicho tratado y -- que se refieren a lo siguiente:

- a).- "Pluralismo, sustentado en la voluntad de los países miembros-- para su integración, por encima de la diversidad que en mate--ría política y económica pudiera existir en la región.
- b).- Convergencia, que se traduce en la multilateralización progre--siva de los acuerdos de alcance parcial, mediante negociacio--nes periódicas entre los países miembros en función del esta--blecimiento del mercado común latinoamericano.

c).- Flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la concentración de acuerdos de alcance parcial, regulada en forma compatible con la consecución progresiva de su convergencia y el fortalecimiento de los vínculos de integración.

d).- Tratamientos diferenciales, establecidos en la forma en que cada caso se determine, tanto en los mecanismos de alcance regional como en lo de alcance parcial, sobre la base de tres categorías de países, que se integrarán tomando en cuenta sus características económico estructurales.

Dichos tratamientos serán aplicados en una determinada magnitud a los países de desarrollo intermedio y de manera más favorable a los países de menor desarrollo económico relativo; y

e).- Múltiple, para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando todos los instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

Para el cumplimiento de las funciones básicas de la Asociación los países miembros establecen un área de preferencias económicas.

Para un mejor entendimiento se señalar la diferencia entre acuerdo de alcance regional y acuerdo de alcance parcial; siendo:

ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL: Son aquellos en los que participan todos los países miembros.

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL: Son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros.

Estos acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio.

Dentro de este tratado Multilateral, es importante mencionar que la Asociación Latino Americana de Integración (ALADI) gozará de:

- a).- Personalidad Jurídica.
- b).- Inmunidades; y
- c).- Privilegios.

TRATADO DE MONTEVIDEO 1980.- Artículo Tercero.

Por lo referente a la personalidad jurídica de la Asociación, tendrá capacidad para:

- a).- Contratar;
- b).- Adquirir los bienes muebles e inmuebles indispensables para la realización de sus objetivos y disponer de ellos.
- c).- Demandar en juicio.
- d).- Conservar fondos en cualquier moneda y hacer las transferencias necesarias.

Respecto de la personalidad jurídica de la ya desaparecida Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el artículo 54 del Tratado dice: "La personalidad jurídica de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, establecida por el tratado de Montevideo suscrito - el 18 de febrero de 1960, continuará, para todos sus efectos, en la Asociación Latinoamericana de Integración. Por lo tanto desde que entre vigencia el presente tratado, los derechos y obligaciones de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio corresponderán a la Asociación Latinoamericana de Integración".

Respecto de los Tratados Bilaterales que celebra México, con el trato de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

TRATADO DE MONTEVIDEO - 1980, Artículo 54.

Son los que celebra con un determinado país y en el cual, trata la cláusula de la Nación Más Favorecida.- Convenios tratados a que se hace referencia en el siguiente punto.

XVI.- DIFERENTES CONVENIOS Y TRATADOS SUSCRITOS POR MEXICO AL RESPECTO.

De los convenios que México ha celebrado y que concede el trato de la Nación Más Favorecida con diferentes restricciones son los siguientes:

a).- REPUBLICA DE COSTA RICA.- 4 de febrero de 1946.

SINTESIS DE LAS PRINCIPALES CLAUSULAS.

- (1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida, en derechos de Aduana y de Derechos Accesorios, el modo de percepción de los derechos, así como para las reglas, formalidades y cargas a que puedan ser sometidas las operaciones de aduanas.
- (2).- Si el Gobierno de E.U.M. o el de Costa Rica establece o mantiene una agencia, u otorga privilegios exclusivos a cualquier agencia para importar, exportar, vender, distribuir o producir cualquier artículo, se concederá al gobierno del otro país un tratamiento justo y equitativo con respecto a las compras o ventas en el extranjero de la agencia mencionada.

(3).- Fomentar el desarrollo de las empresas navieras que hagan ser vicios entre los dos países que traten de la Nación Más Favorecida en todo lo relacionado con la navegación y facilidades portuarias.

b).- LA REPUBLICA ITALIANA. 15 de Septiembre de 1949.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en lo referente a derechos de aduana y todo derecho accesorio, condiciones de pago de los derechos y tasas tanto a la importación como a la exportación a la colocación de mercaderías en los almacenes fiscales, a los modos de verificación y análisis.

(2).- Las altas partes contratantes podrán concertar, con objeto de facilitar la obtención entre sí de determinadas mercancías o servicios, arreglos o convenios especiales de pago.

(3).- Nada de lo estipulado en el presente convenio será interpreta do como pedimento para que cualquiera de las partes contratan tes aplique al comercio con otra parte contratante los regime nes generales de la Nación Más Favorecida.

c).- PAISES BAJOS (HOLANDA) - 27 de Enero de 1950.

(1).- Tratamiento Incondicional de la Nación Más Favorecida, en lo que concierne a derechos de aduana, cargas o impuestos acceso rios, el modo de recaudación o cobro de esos derechos y las reglas. Formalidades y cargas a que puedan ser sometidas las operaciones de aduana.

(2).- Ambos países se concederán reciproca e incondicionalmente el tratamiento de la Nación Más Favorecida en la aplicación, res

pecto de su Intercambio Comercial, de todos los aspectos de cualquier forma de control de los medios de pago o reglamentaciones cambiarias internacionales que tengan establecidos o establecieren en el futuro.

(3).- Cualquier desacuerdo entre ambos gobiernos relativos a la interpretación o aplicación de este convenio, en el que no se llegue a una solución satisfactoria por la vía diplomática se rá sometido al juicio de "La Corte Internacional de Justicia".

d).- REPUBLICA FEDERATIVA DE YUGOESLAVIA - 17 de Marzo de 1950.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida, para lo concerniente a los derechos de aduana y todo derecho accesorio, condiciones de pago de los derechos de importación y exportación; a la colocación de mercancías en almacenes fiscales, a los modos de ve rificación y análisis y a la clasificación aduanera de merca derías en los almacenes fiscales.

(2).- Con el objeto de facilitar, estimular y desarrollar el intercambio comercial entre los dos países, los gobiernos de las partes contratantes convienen en formar dentro de los límites de sus disposiciones legales respectivas, medidas apropiadas para tal fin.

(3).- Los artículos cultivados, producidos o manufacturados en cual quiera de las altas partes contratantes que se exporten al te rritorio de la otra parte, no serán sometidos en lo que se re fieren a régimen aduanero. A derechos, tasas o cargas distin tas omás elevadas; ni a reglas o formalidades distintas o más onerosas que aquellas a que actualmente están sujetas o en el

futuro fueren sometidos los productos similares de igual natu
raleza, originarios de cualquier tercer país.

e).- SUIZA - 2 de Septiembre de 1950.

(1).- Cláusula de la Nación Más Favorecida respecto a derechos adua
neros, gravámenes a importaciones y exportaciones.

(2).- Cada una de las partes contratantes se compromete a tomar to-
das las medidas necesarias para garantizar de manera efectiva
los productos naturales o fabricados originarios de la otra -
parte contratante contra la competencia desleal que pueda --
existir en las transacciones comerciales.

f).- REPUBLICA DEL SALVADOR - 14 de Diciembre de 1950.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida para derechos aduane-
ros y derechos accesorios, el modo de recaudación o cobro de -
esos derechos o impuestos y las reglas, formalidades y cargas
a que puedan ser sometidas las operaciones de aduana.

(2).- Si el gobierno de los E.U.M. o el Gobierno de la República --
del Salvador establece o mantiene una agencia exclusiva u --
otorga privilegios exclusivos a cualquier agencia para impor-
tar, exportar, vender, distribuir o producir cualquier articu
lo, se concederá al comercio del otro país un tratamiento jus
to y equitativo con respecto a las compras o ventas en el ex-
tranjero de la agencia mencionada.

(3).- Fomentar el desarrollo de líneas navieras nacionales para el
servicio de altura entre los territorios respectivos, en materia
ria de tal navegación de altura y de facilidades portuarias,-

el tratamiento incondicional de la Nación Más Favorecida.

f).- REPUBLICA FRANCESA - 29 de noviembre de 1951.

(1).- Las altas partes contratantes se comprometen recíprocamente a extender inmediata e incondicionalmente a los productos originarios o de destinados a la otra parte contratante, todos los favores, ventajas, privilegios o inmunidades que en la actualidad conceden a los productos similares originarios o destinados a cualquier tercer país, cada una de las altas partes - contratantes se compromete a tomar las medidas necesarias para garantizar de manera efectiva, los productos naturales o - fabricados originarios de la otra parte contratante, contra - la competencia desleal que puede existir en las transacciones comerciales.

(2).- Cada una de las partes contratantes se compromete a no apli--car a los productos importados del territorio de la otra parte, derechos diferentes o más elevados que aquellos que efectúan o en el futuro puedan afectar en el mercado interior a - los productos similares de origen nacional.

h).- REINO DE GRECIA - 12 de abril de 1960.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida para lo que conviene a derechos de aduanas y todo derecho accesorio, a las condi--ciones de pago de los derechos y tasas, tanto a las importa--ciones como a las exportaciones, colocación de las mercancías en los almacenes fiscales a los modos de verificación y análisis y a la clasificación aduanera de las mercancías, a la interpretación de las tarifas y asimismo a las reglas, formali-

dades y cargas o censura que pudieren estar sometidas las operaciones de aduana.

(2).- Todas las ventajas, privilegios o inmunidades que han sido o sean acordadas en el futuro por una de las altas partes contratantes, en la materia citada, a los productos naturales o fabricados originarios de otro país cualquiera, serán aplicados incondicional e inmediatamente y sin compensación a los productos de la misma naturaleza originarios de la otra parte -- contratante o destinados al territorio de esa parte.

i).- REPUBLICA DE INDONESIA - 10. de Noviembre de 1961.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida, en lo que concierne a impuestos que grava tanto a las importaciones y exportaciones; derechos de aduana y todo derecho accesorio; depósito de mercancías en almacenes fiscales, interpretación y aplicación de las tarifas; reglas, formalidades o cargas a que pudieran estar sometidas las operaciones de aduanas y abastecimiento - de combustible y demás servicios a las embarcaciones matriculadas en cada una de las partes.

(2).- Cada una de las partes contratantes se compromete a tomar todas las medidas necesarias para evitar que en su territorio - se empleen de manera abusiva, las patentes de invenciones y - de mejoras, las de modelo y de dibujos industriales, las marcas, los nombres y avisos comerciales a condición de que sean debidamente protegidos y notificados por ella.

(3).- Las partes contratantes tomarán las medidas apropiadas para - promover el comercio directo entre sí, especialmente con los

productos listados.

j).- REPUBLICA POPULAR DE POLONIA - 7 de Octubre de 1963.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en: Impuestos, Derechos Aduaneros y cualquier clase aplicados a la importación y exportación, procedimientos para cobrar tales impuestos, derechos y cargas; reglas y formalidades relativas a la importación y exportación.

(2).- Si cualquiera de los Gobiernos impusiera derechos consulares en relación con el Comercio mutuo, éstos deberán ser limitados a costo aproximado de los servicios prestados y serán fijados y no con proporción al valor de los productos.

(3).- Con el fin de facilitar la operación de este convenio los dos gobiernos deberán consultarse mutuamente, a petición de uno de ellos, para discutir cualquier problema que surja del convenio o relacionado con el comercio entre los dos países.

k).- REPUBLICA ARABE DE EGIPTO - 25 de Octubre de 1963.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida.

(2).- Las partes contratantes convienen en establecer un intercambio permanente de información comercial a través de los conductos gubernamentales correspondiente, o en su caso, por medio de las respectivas Cámaras Nacionales de comercio o Industria.

(3).- Cada parte permitirá a la otra celebrar en su territorio Ferias o Exportaciones de carácter comercial, ya sea permanente

o temporales.

l).- REPUBLICA DE COREA - 12 de Diciembre de 1966.

(1).- Tratamiento incondicional de la Nación Más Favorecida.

(2).- Las partes contratantes deberán consultarse entre sí cuando - sea necesario para sugerir procedimientos relativos al desarrollo comercial mutuo o superar dificultades que puedan surgir con respecto al cumplimiento de las estipulaciones de este Convenio.

m).- EL JAPON - 19 de Diciembre de 1969.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en la aplicación respectiva de su intercambio comercial.

(2).- Todos los pagos relacionados con el comercio entre las dos -- partes contratantes se harán en divisas libremente convertibles, de conformidad con las prácticas comerciales y bancarias aceptadas internacionalmente.

(3).- Cada parte contratante dará una consideración benévola a las representaciones que haga la otra parte con respecto a cualquier asunto que surja de, o esté relacionado con la aplicación del presente convenio.

n).- U.R.S.S. - 16 de abril de 1973.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en Derechos Aduaneros, impuestos y cargas que graven la importación y exportación; - impuestos o cargas internas de cualquier clase que graven los bienes importados; todas las leyes reglamentarias y requisi--

tos relativos a la venta interna nacional, distribución o uso de artículos importados y reglamentos respecto a los pagos y cambios sobre el exterior.

(2).- Los productos importados con arreglo al presente convenio estarán destinados exclusivamente al uso o consumo del país importador. Sin embargo, en algunos casos, los productos podrán ser reexportados por una de las partes previa consulta de la otra.

(3).- Cada una de las partes contratantes contribuirá a importar en su país las mercancías del otro país y en particular de las mercancías relacionadas en las listas del convenio.

ñ).- REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA - 22 de Mayo de 1974.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida sobre la concesión de licencias de exportación e importación los derechos de aduana, -- otros derechos e impuestos que rigen los trámites aduaneros, -- así como el otorgamiento de divisas convertibles.

(2).- Ambas partes coinciden en que las transacciones comerciales -- entre los dos países se efectuen o intervenga un tercer país.

(3).- Los buques que viajen con la bandera de los países contratantes, gozarán de las mismas ventajas que los buques, tripulaciones y manejo de cargas de cualquier tercer país.

o).- REPUBLICA SOCIALISTA DE RUMANIA - 25 de Octubre de 1974.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida en lo referente al régimen para el otorgamiento de licencias de exportación e importa---

ción; tarifas aduaneras y los impuestos aplicados a la importación y exportación de mercancías; métodos para tales tarifas e impuestos y tarifas o cualquier impuesto interno de toda clase y las transferencias de fondos efectuadas para reglamentar las importaciones y exportaciones.

(2).- Las transacciones comerciales entre los dos países, se efectuará en lo posible directamente, o sea sin servicio de intermediarios o representantes comerciales no nacionales de México o Rumania que tengan su domicilio sede en el territorio de un tercer país.

(3).- Las partes contratantes acuerdan intercambiarse anualmente -- listas informativas de mercancías que estén interesados en exportar al territorio de la otra parte contratante y a las cuales se les dará la conveniente divulgación.

p).- REPUBLICA SOCIALISTA DE CHECOSLOVAQUIA - 15 de noviembre de -- 1974.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida en lo referente al régimen para el otorgamiento de licencias de exportación e importación de gravámenes aduaneros; forma de pago relacionado con importación y exportación, transporte y formalidades administrativas que apliquen en su comercio con cualquier otro país.

(2).- Propiciar por el intercambio entre los dos países el equilibrio, que las corrientes de exportación de México hacia Checoslovaquia estén constituidas por artículos manufacturados y semimanufacturados de interés común. Checoslovaquia colaborará al proceso de desarrollo económico e industrial de México-

a través de la exportación de complejos y plantas industriales, maquinaria, equipos industriales y repuestos necesarios para lo mismo, incluidas: la transferencia de tecnología, la cooperación industrial la asistencia técnica correspondiente de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes en cada país.

(3).- Las partes contratantes aseguran protección adecuada contra las formas de competencia desleal y cuidarán que las mercaderías de importación y exportación no registren indicaciones que puedan inducir a error en cuanto a país de origen materia, género o calidad de las mismas.

q).- REPUBLICA POPULAR DE HUNGRIA - 28 de Abril de 1975.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida en todo lo que se refiere al régimen para el otorgamiento de licencias de exportación e importación en la esfera de gravámenes aduaneros tasas y cargas fiscales de cualquier tipo.

(2).- Las transacciones comerciales entre los dos países se efectuarán en lo posible, directamente sin servicios de intermediarios o representantes comerciales no nacionales de México ó Hungría.

(3).- Todos los pagos entre la República Popular de Hungría y México se efectuarán en divisas de libre convertibilidad de conformidad con las leyes, reglas y disposiciones vigentes que rijan en el momento de los pagos en cada uno de los países, referente al régimen de divisas.

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

(4).- Las disposiciones del presente convenio seguirán aplicandose hasta la total ejecución de todas aquellas operaciones comerciales que hayann sido formalizadas durante su vigencia.

r).- REPUBLICA DE JAMAICA - 3 de Julio de 1975.

(1).- Cláusula de la Nación Más Favorecida en todo lo concerniente a gravámenes aduaneros, régimen para el otorgamiento de licencias de exportación o importación.

(2).- Con el objeto de facilitar la aplicación del presente convenio las partes contratantes, acuerdan establecer una comisión mixta.

(3).- Las transacciones comerciales entre los dos países se efectuará en lo posible, directamente o sea sin servicios de intermediarios o representantes comerciales no nacionales de México o Jamaica.

s).- REINO DE ESPAÑA - 14 de octubre de 1977.

(1).- Trato de la Nación Más Favorecida en lo referente a Derechos Aduaneros y gravámenes de todo tipo aplicados a la importación y exportación acerca del tránsito, transbordo de los productos importados y exportados, impuestos que afectan directamente o indirectamente a los productos y servicios importados y exportados.

(2).- Las partes auspiciarán y colaborarán en las realización de Ferias y Exportaciones.

(3).- Reconocimiento de validez de los certificados oficiales.

(4).- Constitución de una subcomisión Mexicano-Español de cooperación Económica y Comercial.

t).- REPUBLICA DE PORTUGAL - 28 de julio de 1980.

(1).- Tratado de la Nación Más Favorecida en sus relaciones comerciales respecto a:

a).- Gravámenes aplicables a la importación y exportación.

b).- Las reglamentaciones acerca del aforo del tránsito del almacenaje y el transbordo de los productos importados o exportados.

c).- Los impuestos y demás gravámenes internos que afectan directamente los productos y servicios importados o exportados.

d).- Las restricciones cuantitativas y otras limitaciones no arancelarias referentes a la importación y a la exportación.

e).- Las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios incluidos al otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos.

(2).- Las partes se concederán recíprocamente las facultades necesarias para la organización de ferias, exposiciones y misiones comerciales para promover el desarrollo del comercio.

(3).- Constitución de una Comisión Mixta.

u).- REPUBLICA DE CANADA - 8 de febrero de 1983.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en Derechos Aduanales y en todos los Derechos, accesorios sobre la importación y ex

portación.

(2).- Siempre que el gobierno de uno u otro país se proponga imponer restricciones cuantitativas o modificaciones sobre las importaciones de otro país, asignar cuotas a los países de importación o cambiar las cuotas existentes, dará aviso por escrito al otro Gobierno, proporcionándole adecuadas oportunidades para que se verifiquen consultas mutuas de la acción propuesta.

(3).- Si cualquiera de los dos gobiernos estableciera o mantuviera oficialmente o de hecho restricciones, exportación, venta, distribución o de producción de un producto determinado, de tal manera que tales operaciones o transacciones se hayan realizadas o gestionadas exclusivamente por Instituciones u Organizaciones autorizadas, el gobierno del país que establezca o mantenga tales restricciones o regímenes, conviene en que el resto de las compras o ventas en el exterior de tales agencias, el comercio del otro país recibirá tratamiento equitativo.

v).- REPUBLICA POPULAR DE BULGARIA - 19 de mayo de 1983.

(1).- Tratamiento de la Nación Más Favorecida en lo concerniente al otorgamiento de licencias de exportación y de importación gravámenes diversos tasas y cargas fiscales, formas de pago de mercancías, navegación y facilidades portuarias.

(2).- Creación de una Comisión Mixta Intergubernamental.

(3).- Mantener el equilibrio de la Balanza en el Intercambio de Mer

cancias.

(4).- Celebración de Ferias, Exposiciones y Misiones Comerciales.

XVII.- ESTUDIO ESPECIAL SOBRE LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA EN A.L.A.D.I.

Por lo que respecta a la cláusula de la Nación Más Favorecida en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Esta se encuentra establecida y por lo tanto será aplicable a todos los países miembros de la Asociación.

La cláusula se encuentra regulada en el tratado de Montevideo de -- 1980 por los siguientes artículos:

(20)"* Artículo 44.- Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembros o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

Artículo 45.- Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y -- privilegios ya concedidos o que se concedieren en virtud de convenios entre países miembros o entre éstos y terceros países, a fin -- de facilitar el tráfico fronterizo regirán exclusivamente para los países que los suscriban o los hayan suscrito.

Artículo 46.- En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes in ternos, los productos originarios del territorio de un país miembro gozarán en el territorio de los demás países miembros de un trata--

miento menos favorable al que se aplique a productos similares nacionales.

Los países miembros adoptarán las providencias que, de conformidad con sus respectivas constituciones, sean necesarias para dar cumplimiento a la disposición precedente.

Artículo 47.- En el caso de productos incluidos en la preferencia arancelaria regional o en acuerdos de alcance regional o parcial, que no sean producidos o no se produzcan en cantidades sustanciales en su territorio, cada país miembro, tratará de evitar que los tributos u otras medidas internas que se apliquen deriven de la anulación o reducción de cualquier concesión o ventaja obtenida por cualquier país miembro como resultado de las negociaciones respectivas.

Si un país miembro se considera perjudicado por las medidas mencionadas en el párrafo anterior, podrá recurrir al Comité con el fin de que se examine la situación planteada y se formulen las recomendaciones que correspondan.

Artículo 48.- Los capitales procedentes de los países miembros de la asociación gozarán en el territorio de los otros países miembros de un tratamiento no menos favorable que aquel que se concede a los capitales provenientes de cualquier otro país no miembro, sin perjuicio de las previsiones de los acuerdos que puedan celebrar en esta materia los países miembros, en los términos del presente tratado.

Artículo 49.- Los países miembros podrán establecer normas complementarias de política comercial que regulen, entre otras materias, la aplicación de restricciones no arancelarias, el régimen de ori-

gen, la adopción de cláusulas de salvaguardia, los regímenes de fomento a las exportaciones y el tráfico fronterizo.

** TRATADO DE MONTEVIDEO DE 1980.- Artículos 44, 45, 46, 47, 48 y 49.*

CONCLUSIONES

- 1).- Se puede afirmar que la Cláusula es un mecanismo que facilita o agiliza las relaciones comerciales internacionales y que se debe de emplear de acuerdo con las circunstancias y conveniencias de cada país que otorgue dicho tratamiento.

- 2).- La Cláusula de la Nación Más Favorecida, debe actuar como medio o vehículo que en forma general realice las reducciones - arancelarias, represente la conjugación de dos principios liberales:
 - a).- El primero que es el de la necesidad que existe de liberalizar los intercambios comerciales en todo el mundo, y cuyo objetivo sea el de desaparecer los obstáculos que - hagan más difícil la realización de actividades comerciales.

 - b).- Otro es el que se refiere específicamente al punto relativo de la No Discriminación, siendo éste que éste punto se adopte de una manera necesaria como una regla fundamental de equidad liberal.

Y como conveniencia es que éstos dos principios o móviles se complementan y sus metas se unifiquen en uno sólo al expresarse en la cláusula.

- 3).- La Cláusula es un principio que forma parte de los acuerdos o tratados multilaterales y bilaterales. Por éste motivo debe de entenderse la misma capacidad de negociación entre las partes que celebran dichos tratados.

Al no presentarse o suceder siempre ésta situación, el equilibrio o la justa negociación del acuerdo debe hallarse entonces compensado el trato de la Nación Más Favorecida con otras estipulaciones que sean de utilidad o provecho para las partes.

- 4).- Los países que no deseen, por evitar la discriminación con -- los países con que comercian, deberán evitar formar parte de tratados o compromisos, que después los obliguen a negociar -- su tarifa arancelaria y extender sus reducciones a terceros -- países por el trato de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Lo anterior no significa que los países en desarrollo por entender que son éstos, en este caso los que más se opondrían -- al trato de la Nación Más Favorecida, deban oponerse a la liberalización del Comercio Mundial. Su contribución a la Liberación del Comercio Mundial debe de hacerse en una forma progresiva y su adhesión al tratamiento de la Nación Más Favorecida deberá realizarse conforme convenga a sus intereses de -- desarrollo.

Las preferencias o rebajas arancelarias que se vayan otorgando por la reciprocidad entre países, en las que deberán irse -- eliminando los obstáculos a la importación de diferentes mercados de los países desarrollados para los artículos originarios de países en desarrollo, éstas preferencias deberán de -- irse complementando con otras reglas sobre otros aspectos que influyan en las relaciones internacionales y consecuentemente en el Comercio Mundial, con el objeto de estructurar el sistema que convierta los intercambios comerciales internacionales

en el estímulo que sirva para el desenvolvimiento económica y social de los países en desarrollo.

- 5).- Mediante la inclusión de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en los tratados o convenios con los diferentes países ya sean éstos desarrollados o en desarrollo, se irán alcanzando los objetivos que se fijen para cada caso y se logrará un mayor beneficio para las partes que configuren dichos acuerdos y así se seguirán acrecentando las relaciones comerciales internacionales.

Sepúlveda César.- Derecho Internacional.- Editorial Porrúa, S. A.-
Décima Quinta Edición.- México, 1986.

Sierra, Manuel J.- Derecho Internacional Público.- 3a. Edición.- -
México, 1959.

Sorensen Max.- Manual de Derecho Internacional Público.- Editorial
Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V.- México.- Primera Edición
en Español, Tercera Reimpresión, 1985.

Tamames Ramón.- "Estructura Económica Internacional", Editorial --
Alianza. 1978 Madrid.

Verdross, Alfred.- Derecho Internacional Público.- Editorial Agui-
lar.- Madrid, 6a. Edición, 1976.

Villalba, Juan.- Derecho Internacional Público.- Editorial Grijal-
vo, S.A. México, 1967.

Witker Velázquez, Jorge.- "El Gatt y sus Códigos de Conducta".- --
Editorial Gumma, S.A.

Witker Velázquez, Jorge.- Pérez Nieto, Leonel.- "Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México" Publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior. 1976 México.

B I B L I O G R A F I A

- Accioly Hildebrando.- Tratado de Derecho Internacional Público.- Madrid, 1958.
- Akerhurst, Mico.- Introducción al Derecho Internacional.- Alianza Editorial.- Madrid, 1972.
- Arellano García, Carlos, Dr.- Derecho Internacional Público.- Editorial Porrúa, México, 1a. Edición, 1983.
- Antokoletz Daniel, Dr.- Tratado de Derecho Internacional Público.- Librería y Editorial La Facultad.- Buenos Aires, 1951.
- ALADI.- Tratado de Montevideo Uruguay 1980.
- ALAYZA PAZ, SOLDAN LUIS.- "En torno a la cláusula de la Nación -- Más favorecida".- Editorial, Gil, 1938, Lima, Perú.
- Barros Jarpa, Ernesto.- Derecho Internacional Público.- Editorial Jurídica de Chile, 1959.
- Barcia Tellez, Camilo.- Estudio de Política Internacional y Derecho de Gentes.- Madrid, 1948.
- Briarly J. L.- Editora Nacional.- México, 1950.
- Cahier, Philippe.- Derecho Diplomático Contemporáneo.- Ediciones - Rialp, Madrid, 1965.
- Castells Adolfo.- "La cláusula de la Nación Más Favorecida en las Relaciones Comerciales".- Editorial Siglo XXI. 1977 México.
- Curzon Gerard.- "Diplomacia del Comercio Multilateral".- Editorial Fondo de Cultura Económica 1969 México.
- Días Cisneros, César.- Derecho Internacional Público.- Editorial - Tipográfica Argentina.- Buenos Aires, 1955.
- De la Peña, Rosa María.- "Las preferencias del Comercio Internacional" U.N.A.M. 1980 México.
- Díaz de Velasco Vallejo, Manuel.- Curso de Derecho Internacional - Público. Editorial Técno, S.A.- Madrid, 1963.
- Dell, Sidney.- "Bloques de Comercio y Mercados Comunes".- Fondo de Cultura Económica, 1973 México.
- D'Stefano, Miguel A. Dr.- Esquemas del Derecho Internacional Público.- Editorial Pueblo y Educación, La Habana, 1977.
- El Comercio Exterior de México, Tomo II.- Coeditores.- Instituto - Mexicano de Comercio Exterior, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, Siglo veintiuno Editores. 1982 México.

México con la República Popular de Polonia.- (tratado).- Octubre - de 1963.

México con la República Socialista de Checoslovaquia.- (tratado). Noviembre de 1974.

México con la República Socialista de Rumania.- (tratado).- octubre de 1974.

México con Suiza.- (tratado).- Septiembre de 1950.

México con la República del Salvador.- (tratado).- Diciembre de -- 1950.

México con la U. R. S. S.- (tratado).- Abril de 1977.

México con la República Federativa de Yugoslavia.- (tratado).- - Marzo de 1950.

Miaja de la Muela, Adolfo.- Introducción al Derecho Internacional-Público.- Ediciones Atlas.- 3a. Edición.- Madrid, 1960.

Nussbaum, Arthur.- Historia de Derecho Internacional.- Editorial.- Revista de Derecho Privado.- Madrid, 1949.

Oppenheim L.- Tratado de Derecho Internacional.- Editorial Longmans. Londres, 8a. Edición 1967.

Peña Félix.- "La Cláusula de la Nación Más Favorecida en el Sistema Jurídico de A. L. A. L. C.- Derecho de la Integración número 9, octubre de 1971. Buenos Aires, Argentina.

Podestá Costa, L. A.- Derecho Internacional Público.- Editorial -- Tipográfica Argentina.- Buenos Aires, 1955.

Querol Cabrera, Vicente.- "El Sistema Generalizado de Preferencias" Editorial Gumma, S.A. 1982 México.

Reuter Paul.- Derecho Internacional Público, Bosch, Casa Editorial. Barcelona, 1962.

Reuter Paul, Instituciones Internacionales.- Bosch, Casa Editorial. Barcelona, 1959.

Rousseau, Charles.- Derecho Internacional Público.- Editorial --- Ariel.- Barcelona, 3a. Edición, 1966.

Seara Vázquez, Modesto.- "Introducción al Derecho Internacional" - U.N.A.M., 1961; México.

Seara Vázquez, Modesto.- Derecho Internacional Público.- 11a. Edición.- Editorial Porrúa, S.A.- México, 1986.

Sepúlveda, César.- "Derecho Internacional" Editorial Porrúa, S.A.- 1970, México.

Foignat René.- Derecho Internacional Público.- Nueva Librería de -
Derecho y Jurisprudencia.- Arthur Rousseau.- París, 1908.

Fenwick Charles G.- Derecho Internacional.- Editorial Bibliográfica
Omeba. Buenos Aires, 1963.

Friedman, Walgang.- "La Nueva Estructura del Derecho Internacio---
nal".- Editorial Trillas, 1967, México.

Jan Osmañozyx, Edmun.- "Enciclopedia Mundial de Relaciones Interna
cionales y Naciones Unidas".- Editorial Fondo de Cultura, México -
1976.

Kelsen, Hans.- Principios de Derecho Internacional Público.- Libre
ría El Ateneo.- Editorial Buenos Aires, 1965.

Korovin Y. A. y Otros.- Derecho Internacional Público.- Editorial-
Grijalvo, S.A.- México, D.F.- 1963.

México con la República Arabe de Egipto. (tratado) Octubre de 1963.

México con la República de Canadá.- (tratado).- Febrero de 1983.

México con la República Corea.- (tratado).- Diciembre de 1966.

México con la República de Costa Rica.- (tratado).- Febrero de

México con la República Democrática Alemana.- (tratado).- Mayo de
1974.

México con el Reino de España.- (tratado).- Octubre de 1977.

México con la República Francesa.- (tratado).- Noviembre de 1951.

México con el Reino de Grecia.- (tratado).- Abril de 1960.

México con la República de Indonesia.- (tratado).- Noviembre de --
1961.

México con la República Italiana.- (tratado).- Septiembre de 1949.

México con el Japón.- (tratado).- Diciembre de 1969.

México con la República de Jamaica.- (tratado) Julio de 1975.

México con los Países Bajos (Holanda) (tratado) Enero de 1950.

México con la República Popular de Bulgaria.- (tratado).- Mayo de
1983.

México con la República Popular de Hungría.- (tratado) abril de --
1975.

México con la República de Portugal.- (tratado).- Julio de 1980.