LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DE MÉXICO EN EL MARCO DE SU POLÍTICA EXTERIOR

Miguel Ángel Medina Romero

Ciencia Latina Internacional
Asociación Latinoamérica para el avance de las ciencias ALAC
CID editorial
REDIB
Crossref
Redilat Red de Investigadores Latinoamericanos

Diciembre 2021 – CID - Centro de Investigación y Desarrollo
Copyright © CID - Centro de Investigación y Desarrollo
Copyright del texto © 2021 de Autores
libros.ciencialatina.org
editorial@ciencialatina.org
Atención por WhatsApp al +52 1 222 690 3834

Datos Técnicos de Publicación Internacional

Título: La competitividad jurídica comercial de México en el marco de su política exterior
Autor: Miguel Ángel Medina Romero
Editor: CID - Centro de Investigación y Desarrollo
Diseño de tapa: CID - Centro de Investigación y Desarrollo
Corrección de Estilo: CID - Centro de Investigación y Desarrollo
Formato: PDF
Páginas: 248 p.
Tamaño: Sobre C5 162 x 229 mm
Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader
Modo de acceso: World Wide Web
Incluir: Bibliografía
ISBN: 978-99925-264-6-0
DOI: doi.org/10.37811/cli_w733

1ª. Edición. Año 2021. Editorial CID - Centro de Investigación y Desarrollo.

El contenido del libro y sus datos en su forma, corrección y fiabilidad son responsabilidad exclusiva de los autores. Permite la descarga de la obra y compartir siempre que los créditos se atribuyan a los autores, pero sin la posibilidad de cambiarlo de cualquier forma o utilizarlo con fines comerciales.
Texto arbitrado por la Comisión Científica Honoraría de la Red de Investigadores Latinoamericanos - CCH Redilat.

Prohibida su reproducción por cualquier medio.
Distribución gratuita.

LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DE MÉXICO EN EL MARCO DE SU POLÍTICA EXTERIOR

Miguel Ángel Medina Romero

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN. x

.CAPÍTULO I EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO COMO EXPRESIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES 14

1.1 EL DERECHO PÚBLICO Y EL DERECHO PRIVADO 15
1.2 EL DERECHO INTERNACIONAL 16
1.2.1 DIVISIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y PRIVADO 17
1.2.2 EL DERECHO INTERNACIONAL EN LA PERSPECTIVA HISTÓRICA 19
1.3 EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO: CONCEPTO, DOCTRINA Y FUENTES 24
1.4 VÍNCULOS ENTRE EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y PRIVADO 29
1.5 TEORÍAS FUNDAMENTALES QUE EXPLICAN LAS RELACIONES ENTRE EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y EL DERECHO INTERNO DE LOS ESTADOS 30
1.6 EL DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL COMO CONJUNCIÓN DEL DERECHO ECONÓMICO Y EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO 33
1.6.1 EL SURGIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES 34
1.6.2 EL PAPEL DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)/ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC) EN LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO 37
1.6.3 LA CAÍDA DEL COMUNISMO Y EL SURGIMIENTO DE UNA ECONOMÍA MUNDIAL DE MERCADO 39
1.6.4 EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES JURÍDICAS COMO BASE DEL MODELO ECONÓMICO 43

.CAPÍTULO II EL RÉGIMEN JURÍDICO INSTITUCIONAL DEL INTERCAMBIO COMERCIAL INTERNACIONAL 44

2.1 EL MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL SISTEMA INSTITUCIONAL ECONÓMICO INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEO 45

2.1.1 EL ORDEN INSTITUCIONAL MULTILATERAL DEL COMERCIO: EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC) 47

2.1.1.1 EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) 47

2.1.1.1.1 ORÍGENES Y SURGIMIENTO 47

2.1.1.1.2 NATURALEZA Y PERSONALIDAD JURÍDICA 49

2.1.1.1.3 OBJETO Y ESTRUCTURA GENERALES 50

2.1.1.1.4 OBJETIVOS, FUNDAMENTOS Y PRINCIPIOS 52

2.1.1.1.5 EL GATT COMO INSTRUMENTO DE LA INSTITUCIONALIDAD COMERCIAL 55

2.1.1.2 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC). 59

2.1.1.2.1 ORÍGENES, SURGIMIENTO, NATURALEZA PERSONALIDAD JURÍDICA, ENFOQUE Y ÁMBITO DE APLICACIÓN 59

2.1.1.2.2 FUNDAMENTO, OBJETIVOS, PRINCIPIOS, FUNCIONES Y ESTRUCTURA INSTITUCIONAL 63

2.1.1.2.3 LA OMC COMO INSTRUMENTO DE LA INSTITUCIONALIDAD COMERCIAL 68

2.1.1.3 LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) 73

2.1.1.3.1 ANTECEDENTES, ORIGEN Y ESTABLECIMIENTO 73

2.1.1.3.2 OBJETO, FUNCIONES, NATURALEZA, PERSONALIDAD JURÍDICA Y PRINCIPIOS RECTORES 74

2.1.1.3.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAMIENTO OPERATIVO 77

2.1.1.3.4 LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) COMO INSTRUMENTO DE LA INSTITUCIONALIDAD COMERCIAL 80

2.1.2 EL MULTILATERALISMO DEL COMERCIO Y LA INTEGRACIÓN DE LOS BLOQUES REGIONALES *84*
2.1.2.1 EL MULTILATERALISMO COMERCIAL 87
2.1.2.2 LA TEORÍA Y LA EVIDENCIA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL 91
2.1.2.3 EL ORDEN INSTITUCIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL 94
2.1.2.3.1 ORGANISMOS DE CARÁCTER UNIVERSAL 94
2.1.2.3.1.1 LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE) 94
2.1.2.3.2 ORGANISMOS DE NATURALEZA REGIONAL. 96
2.1.2.3.2.1 LA UNIÓN EUROPEA (UE) 96
2.1.2.3.2.2 EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) 99
2.1.2.3.2.3 LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) 100
2.1.2.3.2.4 EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA) 102
2.1.2.3.2.5 EL FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA DEL ASIA PACÍFICO (APEC) 104
2.1.2.3.3 LA MUNDIALIZACIÓN, LA GLOBALIZACIÓN Y LA INTERNACIONALIZACIÓN: UN APUNTE FINAL 106

.CAPÍTULO III MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES 111

3.1 LOS TRATADOS INTERNACIONALES: UNA CONCEPTUALIZACIÓN 112
3.2 TIPIFICACIÓN DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES 113
3.3 FUNDAMENTOS DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES 114
3.4 INSTRUMENTO JURÍDICO REGULADOR DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES 116
3.5 PROTOCOLO DE SURGIMIENTO DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES 118
3.6 ELEMENTOS DE RESERVA Y ENMIENDA EN LOS TRATADOS INTERNACIONALES 120

3.7 LOS PROCEDIMIENTOS DE RATIFICACIÓN, PUBLICACIÓN Y REGISTRO DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES 121
3.8 CAUSAS DE NULIDAD, CONCLUSIÓN Y SUSPENCIÓN DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES 123
3.9 LA PRÁCTICA DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES: INTERPRETACIÓN, APLICACIÓN Y CUMPLIMIENTO 125

.CAPÍTULO IV LOS TRATADOS INTERNACIONALES EN EL DERECHO MEXICANO 128

4.1 MARCO LEGAL DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES EN EL SISTEMA JURÍDICO MEXICANO 129
4.1.1 LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS 129
4.1.2 LAS LEYES FEDERALES DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS 133
4.1.2.1 LEY SOBRE CELEBRACIÓN DE TRATADOS 133
4.1.2.2 LEY SOBRE LA APROBACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES EN MATERIA ECONÓMICA 134
4.1.2.3 LEY DEL SERVICIO EXTERIOR MEXICANO 135
4.1.2.4 CÓDIGO CIVIL FEDERAL 135
4.1.2.5 CÓDIGO PENAL FEDERAL 138
4.1.2.6 LEY DE PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE LAS NIÑAS, NIÑOS Y ADOLESCENTES 138
4.1.2.7 LEY DE AMPARO 138
4.1.2.8 LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL 139
4.2 CONSIDERACIONES FINALES EN TORNO A LOS TRATADOS INTERNACIONALES EN EL DERECHO MEXICANO 139

.CAPÍTULO V FUNDAMENTOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR Y DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO 144

5.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO 145
5.2 LOS PRINCIPIOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR MEXICANA 145
5.2.1 LA AUTODETERMINACIÓN DE LOS PUEBLOS 147

5.2.2 LA NO INTERVENCIÓN 148
5.2.3 LA SOLUCIÓN PACÍFICA DE CONTROVERSIAS INTERNACIONALES 148
5.2.4 LA PROSCRIPCIÓN DE LA AMENAZA O EL USO DE LA FUERZA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES 149
5.2.5 LA IGUALDAD JURÍDICA DE LOS ESTADOS 149
5.2.6 LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO 150
5.2.7 LA LUCHA POR LA PAZ Y LA SEGURIDAD INTERNACIONAL 150
5.3 PREMISAS DE LA POLÍTICA EXERIOR MEXICANA DE NEGOCIACIONES COMERIALES 151

.CAPÍTULO VI LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DE MÉXICO EN EL MARCO DE SU POLÍTICA EXTERIOR 154

6.1 EL ESTADO MEXICANO Y LOS ORGANISMOS MULTILATERALES, LAS NEGOCIACIONES Y LA SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS Y TRATADOS INTERNACIONALES 155
6.2 EXPOSICIÓN DE LOS TÉRMINOS COMPETITIVIDAD JURÍDICA Y COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL 156
6.3 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ESTADO MEXICANO 157
6.3.1 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LA REPÚBLICA DE CHILE Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS (ACE-RCyEUM) 158
6.3.2 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN): LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, CANADÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS 159
6.3.3 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA DE VENEZUELA (TLC-G3) 163
6.3.4 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE COSTA RICA (TLC-EUMRCR 164

6.3.5 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE BOLIVIA (TLC-EUMRB)..... 165
6.3.6 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA (TLC-EUMRN)..... 166
6.3.7 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE CHILE (TLC-EUMRCH)..... 167
6.3.8 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA UNIÓN EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS (AAECPCEUMUEEM)..... 168
6.3.9 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL ESTADO DE ISRAEL (TLCEUMEI)..... 169
6.3.10 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LAS REPÚBLICAS DE EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS (TLC-EUMRESGH)..... 170
6.3.11 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LOS ESTADOS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (TLC-EUMEAELC)..... 172
6.3.12 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (TLC-MROU) Y EL MERCOSUR 173
6.3.13 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL MERCOSUR (ACE-EUMM)..... 174
6.3.14 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL (ACE-EUMRFB)..... 176

6.3.15 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA ARGENTINA (ACE-EUMRA)..... 177

6.3.16 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPÓN (AAE-EUMJ)..... 178

6.3.17 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y CANADÁ (T-MEC)..... 179

CONSIDERACIONES FINALES..... 182

FUENTES DE INFORMACIÓN..... 188

INTRODUCCIÓN

En el actual contexto signado por el desarrollo de la globalización y los bloques regionales, la promoción y liberalización del comercio han jugado un papel de primera importancia en las políticas económicas de los países y en el establecimiento de acuerdos de integración que regulan las transacciones internacionales. Las políticas comerciales de las naciones, como es el caso de México, se concentran en el despliegue de acuerdos o tratados comerciales y de cooperación, los cuales otorgan un marco jurídico ordenado y claro de la administración de los flujos de intercambio comercial, cuyo objetivo consiste en conquistar mercados internacionales para la colocación y venta de sus productos.

Este proceso es el resultado, en su origen, de un cambio estructural en la política económico-comercial mexicana, iniciado en la primera parte de los años ochenta, reforzado en 1986 con ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) e impulsado fuertemente en los tiempos posteriores. De una economía cerrada, altamente proteccionista, la mexicana pasó a ser una de las economías más abiertas del mundo, hecho que se justifica a partir de que el modelo de sustitución de importaciones vigente por varias décadas cedió, finalmente, su terreno a otro que se basa en el impulso del comercio exterior.

En esta tesitura, el actual crecimiento económico del Estado mexicano ha estado vinculado estrechamente con una estrategia de apertura comercial, en el marco de la cual se ha concebido la celebración de tratados comerciales internacionales y acuerdos de complementación económica, e implicado al mismo tiempo, la transformación de México en una potencia comercial y en un emergente centro internacional de negocios. Así, hoy por hoy, México ha suscrito 14 Tratados de Libre Comercio (TLC´s) con 50 naciones; ha establecido 30 Acuerdos de para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 31 países o regiones administrativas; y 9 Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), en

torno a la Asociación de Latinoamericana de Integración (ALADI)[1]. Además, el Estado mexicano tiene participación en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI, principalmente[2].

Estas negociaciones comerciales de México brindan acceso seguro y preferencial a los mercados en diversas regiones del planeta, como América del Norte, América Latina, Europa y el Medio Oriente, que representan más de la mitad del producto mundial. Y, debido a ello, la economía mexicana es, actualmente, la que más tratados comerciales posee en comparación con el resto de las economías del mundo.

Teniendo en cuenta estas especificaciones introductorias, el propósito principal del presente libro consiste en plantear y desarrollar un estudio analítico para determinar el nivel de competitividad jurídica de las negociaciones comerciales en el marco de la política exterior de México, en consideración de la perspectiva del Derecho. Para llevar a efecto el citado objetivo, la hipótesis principal de la que se parte en esta indagación y que habrá de ser explorada en el marco de esta, consiste en suponer que el nivel de competitividad jurídica de las negociaciones comerciales bilaterales es mayor que el de las multilaterales, en la consideración del caso de la política exterior mexicana.

El estudio de la competitividad jurídica de las negaciones comerciales reviste destacada importancia en razón a que la dinámica de la materialización de las negociaciones comerciales bilaterales ha cobrado gran vigor a nivel mundial y, específicamente en el caso que aquí ocupa: la política exterior mexicana. De este modo, ante la disyuntiva de optar por una negociación comercial bilateral o una de índole multilateral, el nivel de competitividad jurídica en un tipo y

[1] Secretaría de Economía. 2015. *Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México.* Gobierno de México. México. En: [https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico]

[2] *Ídem.*

otro de dichas negociaciones, es la referencia que posibilitará configurar una elección óptima.

Por lo tanto, es imperativo estudiar y determinar los niveles de competitividad jurídica comercial en las negociaciones bilaterales y multilaterales para que, en función de ello, se opte por la promoción de uno u otro tipo de negociación. Además, ya sea en el bilateralismo o en el multilateralismo donde se detecte el nivel comparativamente más bajo de competitividad jurídica comercial, habrá que especificar las causas de la baja eficacia y eficiencia, en aras de revertir dicha marca.

En consideración de las precisiones anteriores, y ante la constatación de la carencia de una propuesta de análisis en torno al nivel de competitividad jurídica de las negociaciones comerciales de México, en el contexto de su política exterior, se presenta la actual indagación que, en la medida de lo posible, procurará avanzar el desarrollo analítico de la competitividad jurídica comercial mexicana desde la visión del Derecho.

El estudio aquí propuesto, con base en lo hasta aquí señalado, se organiza a partir de la siguiente estructura: los dos primeros capítulos dan cuenta del Derecho Internacional Público como expresión de la institucionalidad de las relaciones internacionales y, del mismo modo, de la fundamentación del régimen jurídico del intercambio comercial mundial. En el tercer capítulo se formula un marco teórico, conceptual y contextual en torno a los tratados internacionales, mismos que, a través del capítulo cuarto, son referenciados en el centro del derecho mexicano.

El capítulo quinto, igualmente, exhibe el desarrollo de las bases de la política exterior del Estado mexicano con la intensión de ubicar y destacar las premisas de la política exterior mexicana de negociaciones comerciales. Esta última es planteada y desarrollada en los espacios correspondientes al sexto capítulo de este libro. En dicho capítulo, además, se confecciona el concepto de competitividad jurídica, el cual es aplicado a las negociaciones comerciales de México; y, este segmento capitular concluye con un esquema de síntesis en

torno a la evaluación de la competitividad jurídica de las negociaciones comerciales del Estado mexicano.

Habiendo establecido el *porqué,* el *qué* y el *cómo* de este estudio, sólo resta agregar que se desea que el mismo constituya un instrumento de referencia útil que contribuya en el diseño de negociaciones comerciales con niveles óptimos de competitividad jurídica, en el marco de la política exterior del Estado mexicano.

CAPÍTULO I

EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO COMO EXPRESIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

1.1 EL DERECHO PÚBLICO Y EL DERECHO PRIVADO

La distinción de las normas jurídicas en Derecho Público y Derecho Privado tiene su origen en la tradición del Derecho Romano, en la concepción del cual "el *jus publicum,* comprende el gobierno del Estado, la organización de las magistraturas, finalmente regula las relaciones de los ciudadanos con los poderes públicos. Por su parte el *jus privatum* tiene por objeto las relaciones entre los particulares".[3] Así, el derecho público corresponde al interés colectivo; y el privado se refiere a los intereses privados. Las facultades del derecho público rigen los poderes que se hallan directamente al servicio del pueblo, es decir, de todos los ciudadanos.

En el contexto de la doctrina sobre la naturaleza del derecho público y privado, surge el imperativo de comprender la diferencia entre las dos ramas del Derecho no en los intereses que protege, sino en la naturaleza de las relaciones de las normas que se establecen. Luego, se tiene que los preceptos de Derecho originan relaciones de subordinación cuando a las personas a quienes se aplican no están consideradas jurídicamente iguales, es decir, cuando en la relación interviene el Estado, en su carácter de entidad soberana, y un particular. Las relaciones de igualdad o coordinación no sólo pueden existir entre los particulares, sino entre dos órganos del Estado, o entre un particular y el Estado, cuando interviene en su carácter de poder soberano.

A propósito de la distinción entre derecho público y derecho privado, García Maynes apunta que "la relación es de derecho privado, si los sujetos de la misma se encuentran colocados en la norma en un plano de igualdad y ninguno de ellos interviene como entidad soberana. Es de Derecho público, si establece entre un particular y el Estado (cuando hay subordinación del primero y el segundo) o si los sujetos de la misma son órganos del poder público o dos Estados soberanos".[4] No obstante, a decir de Kelsen, "Mientras que el derecho privado relaciona sujetos equivalentes ton el mismo valor jurídico, el derecho

[3] Petit, Eugéne. 2000. *Derecho Romano.* Editorial Porrúa. México. P. 21.

[4] Cabanellas de Torres, Guillermo. 1997. *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual.* Tomo III. Editorial Heliasta. Argentina. Pp. 113 y 134.

público establece una relación entre dos sujetos, entre los cuales uno tiene frente al otro un valor jurídico superior. La típica relación que se da en el derecho público es la que se da entre el Estado y el súbdito".[5]

La distinción que se encuentra entre el derecho público y el privado, en términos generales, tiende a dar por hecho una contradicción entre el derecho y la fuerza jurídica del Estado, ya que el típico ejemplo de una relación de derecho público, es una determinación administrativa, es decir, una norma implantada por el órgano administrativo, por medio de la cual la norma se dirige jurídicamente al obligado para que se comporte conforme a lo ordenado. Y, por otro lado, en las relaciones de derecho privado se tiene como ejemplo al negocio jurídico, considerado como norma individual producida por la celebración de un contrato, mediante el cual las partes celebrantes, se obligan jurídicamente a cierto comportamiento recíproco, los sujetos participan en la producción de la norma por la cual se obligan, y en ellos reside.la producción contractual de derecho. En el orden administrativo de derecho público, en cambio, el obligado no tiene ninguna participación en la producción de la norma que lo obliga, de ahí que la teoría más antigua designara la esfera de los negocios privados, como el dominio de la autonomía privada.

1.2 EL DERECHO INTERNACIONAL

De acuerdo con Sepúlveda, "el Derecho Internacional público puede definirse como el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones de los Estados entre sí, o más correctamente el derecho de gentes rige las relaciones entre los sujetos o personas de la comunidad internacional".[6] Igualmente, García Maynes sentencia que el "Derecho Internacional público es el conjunto de normas que rigen las relaciones de los Estados entre sí y señalan sus derechos y deberes recíprocos".[7]

Por su parte, Kelsen sentencia que "el Derecho Internacional es, según la conceptuación corriente, un complejo de normas que regulan la conducta

[5] Kelsen, Hans. 1982. *Teoría Pura del Derecho*. Traducción de Roberto J. Vernengo. Universidad Nacional Autónoma de México. México. P. 286.
[6] Sepúlveda, César. 1983. *Derecho Internacional Público*. Editorial Porrúa. México. P. 3.
[7] Cabanellas de Torres, Guillermo. 1997. *Op. Cit*. P. 145.

recíproca dé los Estados, los sujetos específicos del Derecho Internacional".[8] Y Seara propone que "el derecho internacional público como todo derecho, es un conjunto normativo destinado a regir una realidad social, pero es al mismo tiempo también un producto de esa realidad, y debe responder a las necesidades que surgen de la vida internacional".[9] Además, añade el mismo autor que "la denominación de Derecho Internacional, se le atribuye a Jeremías Bentham, y ha sido adoptado por la generalidad de los estudiosos del Derecho; pero igualmente recibe diversas designaciones como: "*droit internacional*", en fi-ancés;"*internacionallaw*", en inglés; "*dirito internacionale*", en italiano; "*minesdunarodneo pravo*", en ruso; "*directo internacionales*", en portugués, etc., sin embargo, en ocasiones, algunos autores usan la denominación de "derecho de gentes", "*law nations*", "*dirito delle genú*", etc."[10]

Finalmente, de estas propuestas doctrinales se deriva que el Derecho Internacional se refiere a normas de derecho que se dan entre sujetos internacionales o de diferentes Estados, a los que las mismas otorgan deberes y obligaciones para ambas partes.[11]

1.2.1 DIVISIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y PRIVADO

Al igual que el derecho en general, también el internacional se ha dividido en público y privado. Así, el Derecho Internacional Público, a decir de García Maynes, es "el conjunto de normas que rigen las relaciones de los Estados entre sí y señalan sus derechos y deberes recíprocos".[12]

El Derecho Internacional Público, por lo tanto, designa el ordenamiento jurídico de la comunidad internacional, en otra época llamado *ius gentium* o

[8] Sepúlveda, César. 1983. *Op. Cit*. P. 3.
[9] Seara, Modesto. 1994. *Derecho Internacional Público.* Editorial Porrúa. México. P. 35.
[10] *Ibíd.* P. 25.
[11] Las normas de Derecho Internacional se pueden precisar en varios grupos: 1. Normas protectoras de los intereses y valores de la Comunidad Internacional que previenen y eliminan las amenazas a la paz y suprimen los actos de agresión, con la finalidad de mantener la paz y seguridad internacionales. 2. Normas protectoras de los derechos de los Estados y sus relaciones recíprocas que rigen los principios normativos de la autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional y seguridad internacional. 3. Normas que protegen los derechos fundamentales de la persona humana como el derecho a la vida, la libertad y la seguridad que prohíbe la esclavitud en todas sus formas, la discriminación, la tortura, los tratos inhumanos y denigrantes, y otras conductas que lesionen la dignidad del hombre.
[12] García Maynes, Eduardo. 2000. *Introducción al Estudio del Derecho.* Editorial Porrúa. México. P. 144.

"derecho de gentes", expresión con la que se aludía a la idea de un orden jurídico no escrito para regular las relaciones entre los pueblos, noción vinculada a la de Derecho natural. Los sujetos por excelencia del Derecho Internacional Público son los estados y las organizaciones internacionales, si bien pueden tener subjetividad jurídica internacional, en mayor o menor medida, otras entidades no estatales, como los movimientos de liberación nacional o las organizaciones no gubernamentales (ONG´s).

Además, las funciones del Derecho Internacional Público consisten en regular las relaciones diplomáticas y consulares, entendidas como instrumentos de coexistencia y cooperación entre los estados; regular las competencias de los estados vinculadas al territorio, sobre espacios de interés internacional (espacios aéreos, cursos de agua internacionales) o respecto de la población; regular las competencias de los estados en los espacios marítimos, materia que da origen al llamado Derecho Marítimo o Derecho del Mar; la solución pacífica de controversias (arreglos de carácter no jurisdiccional, arbitrajes, procedimientos jurisdiccionales), el control de la violencia, así como la regulación del uso de la fuerza.

Por otra parte, el Derecho Internacional Privado, en la concepción de García Maynes, "es el conjunto de normas que indican en qué forma deben resolverse, en materia privada, los problemas de aplicación que derivan de la pluralidad de legislaciones. A estos problemas se les ha dado el nombre de problemas de aplicación de las leyes en el espacio, para distinguidos de los relativos a la aplicación de las leyes en el tiempo".[13] Entonces, en principio el ámbito espacial de vigencia de un ordenamiento jurídico se halla limitado al territorio de la organización estatal a que pertenece. Gracias esta limitación es posible la coexistencia de diversos Estados en el planeta. Empero, como la actividad de las personas no se desenvuelve siempre dentro de las fronteras del Estado de que cada individuo forma parte, sino que pude desarrollarse en el extranjero o en relación con nacionales de otros países, con frecuencia se suscitan

[13] García Maynes, Eduardo. 2000. *Op. Cit*. P. 145.

problemas sobre la ley que deba aplicarse a los actos jurídicos realizados por tales personas.

La divergencia detectada en las dos clasificaciones apuntadas debe entenderse el sentido de que, por una parte, el Derecho Internacional Público regula las relaciones existentes entre Estados soberanos, en diverso espacio, es decir, Estados extranjeros o comunidades jurídico políticas independientes. Y, por otro lado, el Derecho Internacional Privado se refiere a la regularización de las relaciones entre Estados que pertenecen a una misma nación, cuyas legislaciones son diferentes, o en el caso de normas que rigen las relaciones de particulares, aun cuando sean de diversos países, su finalidad consiste en unificar los criterios legales en la aplicación del derecho en un mismo territorio.

1.2.2 EL DERECHO INTERNACIONAL EN LA PERSPECTIVA HISTÓRICA

Sobre el progreso histórico del Derecho Internacional destacan dos perspectivas: una, que ubica el origen del Derecho Internacional en tiempos de los antiguos Estados, en los cuales se encontraron instituciones internacionales equivalentes a las actuales; y la segunda, que sitúa el origen del Derecho Internacional en el siglo XVI, época en la que se produce el surgimiento de los Estados modernos y sus relaciones.

En el marco de la primera propuesta, las civilizaciones griega y romana ocupan un lugar destacado pues dan cuenta de las relaciones jurídicas que se desarrollaron entre las civilizaciones antiguas. Así, en la Antigua Grecia surgieron las condiciones más favorables para el desarrollo de un Derecho Internacional *ad hoc* con los moldes modernos, las cuales se derivaron del hecho de que los pueblos de la Hélade se reconocían mutuamente cierta igualdad fundada en la identidad cultural y étnica. Sin embargo, su actitud respecto a los pueblos ajenos al mundo helénico era la de considerarlos inferiores e indignos de la protección de las instituciones que eran válidas únicamente para los demás pueblos de la misma cultura. Esta situación generó una dicotomía institucional del Derecho Internacional pues fueron

establecidas, por una parte, las normas más próximas a las concepciones actuales que se aplicaban a las relaciones entre los pueblos helénicos y, por la otra, las de aplicación a los pueblos bárbaros, ajenos a sus costumbres.

Y sobre el Derecho de paz, se desarrollaron instituciones como las de las inmunidades diplomáticas, el arbitraje, los tratados, las organizaciones internacionales y el derecho de extranjería, que dio lugar a una minuciosa reglamentación, de acuerdo con la cual los *isotelos* disfrutaban de los derechos civiles, y los *metoikos,* o extranjeros residentes en Atenas que no habían obtenido la nacionalidad, quedaban colocados bajo la protección del *prostate,* elegido por ellos y sometidos a la jurisdicción especial llamada *polemarcos,* con sus intereses representados por el *proxenas,* antecedentes del cónsul moderno.

Respecto a Grecia, la situación de Roma mostró ciertas similitudes y diferencias. Las primeras tienen que ver con su actitud superior respecto a los pueblos bárbaros, y las diferencias fundamentales fueron que en Roma no se dio la dualidad de sociedades internacionales y, además, los pueblos romanos sí tenían una definida vocación de imperio universal. El no reconocimiento de la igualdad de los bárbaros y la vocación imperial hacía imposible un Derecho Internacional con las características actuales. No obstante, la necesidad de las relaciones con los demás pueblos obligó a los romanos a aceptar ciertas normas que las reglamentaran, quedando entendido que tales normas estaban siempre inspiradas por el principio de superioridad romana referida con antelación.

El *jus gentium,* cuyo contenido varió mucho con el tiempo, cubrió, principalmente, dos cosas: el Derecho aplicado a los extranjeros, y ciertas normas que podían considerarse como de derecho natural. En lo que se refiere al derecho de los extranjeros, la actitud romana fue generosa: el extranjero, en un principio carecía de protección, y la razón era que el *jus civile* no se le podía aplicar porque ello era un privilegio reservado a los romanos. En seguida, al extranjero se le concedió la posibilidad de obtener la protección de un ciudadano romano, contratando con un *hospitium privatum,* o pidiendo su

protección con la *applicatio ad patronum.* En fin, con el tiempo se generalizó la práctica de que los pueblos extranjeros celebraran con Roma acuerdos para negociar ventajas recíprocas a sus ciudadanos, y el *praetor peregrinus* contribuyó a formar mediante sus edictos un *jus gentium* que reconocía al *peregrinus* numerosos derechos.

Los actos internacionales tenían un aspecto religioso que se reflejaba en una serie de formalidades reglamentadas, y cuya custodia y aplicación correspondía al *collegium fetialum,* formado por veinte *fetiales* encabezados por el *pater pa/ratus.* La necesidad de tratar con otros pueblos tuvo como natural consecuencia la aceptación de un sistema de ihmunidades, que protegían a los enviados o *legati.* La misión diplomática en esa época no tenía la característica de la permanencia, pero daba lugar a un conjunto de ceremonias, que se desarrollaban bajo las órdenes del *magister officiorum,* jefe de protocolo investido de otras funciones.

Ahora bien, para determinar el surgimiento del Derecho Internacional, los especialistas colocan su nacimiento en el momento en que empiezan a producirse las relaciones entre las comunidades sociales distintas, cualquiera que se la forma de esas comunidades. Así, la génesis del Derecho Internacional se registró cuando surgieron los grandes Estados de Europa -aproximadamente en el siglo XVI-, es decir, cuando se manifestó la Alta Edad Media en países como Francia, Inglaterra, España, Austria y los países escandinavos, aun sin los rasgos que ahora lo identifican, aunque no será sino hasta el registro del desmembramiento del Sacro Imperio Romano y el descubrimiento de América que reflejarán sus efectos.

Algunas de las fases cronológicas en las que los especialistas coinciden para indicar el desarrollo del moderno Derecho Internacional tienen que ver con las siguientes: 1) Del Renacimiento a la Paz de Wesfalia (1648);[14] 2) del Tratado de

[14] En esta etapa todavía aparecen los vestigios del medioevo. El Tratado de Westfalia marcó un avance destacado de las instituciones internacionales, constituyendo durante un siglo la estructura política internacional del continente europeo y es el primer síntoma importante de la existencia del derecho internacional, ya que en dicho pacto se confirma el principio de soberanía territorial, indispensable en un orden jurídico internacional. Las luchas que se dieron en Europa entre 1618 y 1648, y que enfrentaron al emperador y a los príncipes católicos alemanes, respaldados por el Reino de España, con los príncipes protestantes, generaron la firma de los Tratados de Westfalia,

Wesfalia hasta la Revolución Francesa de 1789;[15] 3) de las guerras napoleónicas al Congreso de Viena de 1825;[16] 4) durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918);[17] 5) en el período de Entreguerras;[18] 6) el fin de la Segunda Guerra Mundial (1945);[19]

El Derecho Internacional contemporáneo, a diferencia del Derecho Internacional clásico, se caracteriza por ser social, humanista, institucionalizado y democrático. Durante el siglo pasado, el Derecho Internacional logró un gran avance en las relaciones de los Estados al lograr los grandes tratados internacionales de naturalezas diversas, siendo los más comunes los comerciales, de derechos humanos, de extradición, de paz, entre otros de igual importancia.

Ahora bien, para identificar la moderna concepción del Derecho Internacional, Sepúlveda apunta que "el congreso de Viena da paso a un derecho internacional estructurado, con las características que ahora conocemos, mediante este congreso se establecen nuevas divisiones políticas y se inaugura un sistema de resonancia: la intervención de la Santa alianza, resultando de ahí un pacto de ayuda militar y un prolegómeno de organización internacional, pues se establecía el sistema de consulta por medio de congresos, para actuar

en los que concertaron respectivamente, el primero, la paz entre Francia y el Imperio, y el segundo, la paz entre Suecia y el Imperio alemán, verificándose así la conclusión de la denominada *Guerra de los treinta años*.

[15] Esta fase representó un gran avance en relación con la primera. Durante su curso, se percibió un incremento de las actividades diplomáticas; se multiplicaron los tratados de comercio; sobresalió notablemente la institución de la neutralidad y lo relativo al contrabando de guerra. Esta etapa se caracterizó por el progreso que mostró los números y la técnica de los tratados, y la celebración de pactos para el tratamiento de heridos y enfermos, así como el auge del principio de neutralidad.

[16] Este período se sitúa durante las guerras napoleónicas que alteraron gravemente al continente europeo, finalizando con un suceso internacional de gran importancia dentro del orden jurídico mundial como fue el Congreso de Viena celebrado en 1815. Este congreso dio paso a un derecho internacional con la estructura y características que ahora se conocen. Además, en tal contexto, se establecieron nuevas divisiones políticas y se inauguró un sistema de resonancia: la intervención de la Santa Alianza, resultando de ahí pactos de ayuda militar y una recepción de organización internacional al establecerse un sistema de consulta por medio de Congresos.

[17] Una nueva época se registró durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918), que dio un duro golpe al desarrollo del derecho de gentes, que produjo el desaliento sobre la efectividad de este orden jurídico. La moral internacional observada desde Wesfalia, fue desplazada, dejando su lugar a un infortunado nacionalismo y a la anarquía. Sin embargo, el Derecho Internacional se robusteció con la creación de las organizaciones internacionales.

[18] Otra división puede establecerse en el periodo comprendido entre las dos grandes guerras mundiales, ya que durante esa época se presentó un retroceso, surgiendo el cambio a partir de 1945, con el nacimiento de un gran número de Estados y los avances tecnológicos, y en el cual los grupos humanos se posicionaron como meta básica de la acción política de los Estados.

[19] El Derecho Internacional contemporáneo surgió a partir de 1945 con la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), que institucionalizó las reglas de la sociedad internacional a través del consenso logrado por la dependencia que se da entre los Estados para lograr fines comunes, como la cooperación, el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales.

defendiendo el principio de la legitimidad monárquica, en contra de los brotes liberales. Surge en Viena el llamado "concierto europeo", que, fundándose en el "equilibrio de poder", habría de manejar los destinos del mundo durante el siglo XIX".[20]

Otros elementos presentes en el Derecho Internacional, y de los cuales hace abstracción la mayoría de los especialistas, los incorpora Villarreal Corrales al anotar: "El Derecho Internacional regula las relaciones entre las personas jurídicas de la comunidad internacional, se rige por los más altos principios de altruismo humano y valor normativo y tiene como finalidad la conservación de la paz mundial, la solución pacífica de controversias entre los Estados y cooperación mutua para una existencia mundial más humana y justa".[21] Y los cambios que ha registrado el Derecho Internacional, a decir de Diez de Velasco, tienen su motivación principal en "(...) las profundas transformaciones que ha sufrido el derecho internacional por el poder destructivo de las armas nucleares, el progreso técnico, la importancia creciente del individuo y sus derechos, la lucha contra el infradesarrollo y el aumento de la cooperación económica y social".[22]

Por lo tanto, las nuevas áreas del Derecho Internacional que han creado las necesidades surgidas por el progreso técnico, están convirtiendo al referido derecho en una rama de la ciencia jurídica extremadamente compleja, que da origen a especializaciones más concretas, a saber: Derecho Aéreo, Derecho Internacional Cósmico, Derecho del Mar, Derecho Diplomático, Derecho Consular, Derecho de las Telecomunicaciones, Derecho de la Energía Atómica, Derecho Internacional Económico, etc. Así, el presente se caracteriza por la preponderancia de un enfoque más realista de la problemática jurídica internacional, que busca más claramente la base económica del hecho jurídico, en un mundo degradado debido a la explosión demográfica, a la facilitación de los desplazamientos, y el desarrollo de las comunicaciones de masas, factores

[20] Sepúlveda, César. 1983. *Op. Cit.* Pp. 8-10
[21] Corrales Villarreal, Lucinda. 1999. *La Cooperación Internacional en Materia Penal.* Editorial Porrúa. 2ª. Edición. México. P. 157.
[22] Monroy Cabra, Marco G. *Derecho Internacional Público.* Editorial Themis. 4ª. Edición. Colombia. P. 9.

que aumentan la interdependencia y crean una sensación, reflexiva o no, de destino común universal. Y de esta forma se incursiona, finalmente, a una nueva época del Derecho Internacional, en la que habrá que replantearse el problema de la concepción y los fines de la especialidad jurídica.

1.3 EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO: CONCEPTO, DOCTRINA Y FUENTES[23]

Se estima indispensable referirse al Derecho Internacional Público (DIP), a partir de su concepto definitorio, así como a sus diferencias para con el Derecho Interno (DI), en sus planos público y privado.

De acuerdo con esta consideración, Ortiz Ahlf propone que conviene apreciar tres tipologías de definiciones al respecto, la de Seara Vázquez, la de Guggenheim y la de Suy, las cuales se exponen enseguida: "a) Definiciones según sus destinatarios. Conforme a las cuales el DIP es el conjunto de normas que regulan las relaciones entre los Estados y demás sujetos internacionales; por ejemplo: Derecho internacional público es el conjunto normativo destinado a reglamentar las relaciones entre sujetos internacionales. (Seara Vázquez). b) Definiciones según la materia. Las cuales parten del carácter internacional de las relaciones reguladas; por ejemplo: El derecho internacional público es el conjunto de normas jurídicas que rigen las relaciones internacionales. (Guggenheim). c) Definiciones según la técnica de creación de las normas. Las cuales consideran el procedimiento de su positivización; por ejemplo: Conjunto de normas para un momento dado y que sin tener en cuenta el objeto ordenado y el sujeto obligado, se han convertido como consecuencia de un procedimiento, en internacionales".[24]

Y, concluye la misma especialista que: "De los criterios mencionados en los incisos anteriores, el subjetivo y el formal son útiles en la definición del DIP. Por el contrario, el criterio material, como bien señala Miaja de la Muela,

[23] Las últimas dos terceras partes de la sección en curso se encuentran basadas, casi en su totalidad, en el texto: "Notas sobre Derecho Internacional Público a finales del siglo", de Manuel Becerra Ramírez. En: (S/A). 1998. *La ciencia del derecho durante el siglo XX.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Serie G: Estudios Doctrinales. No. 198. México. Pp. 251-285.

[24] Ortiz Ahlf, Loretta. 2004. *Derecho internacional público.* Oxford. Colección textos Jurídicos Universitarios. Tercera edición. México. P. 3.

implica el riesgo de que, si bien puede reflejar con exactitud el contenido del DIP en un determinado momento, al cambiar las circunstancias caería en disconformidad con las nuevas realidades. [Y,] de acuerdo con estas consideraciones, el DIP puede definirse como: Aquella rama del derecho que regula el comportamiento de los Estados y demás sujetos atípicos mediante un conjunto de normas positivadas por los poderes normativos peculiares de la comunidad internacional".[25]

La doctrina dominante del derecho internacional[26] reconoce que el sistema internacional es un sistema jurídico específico diferente del que rige dentro de los Estados. Este carácter deriva de los sujetos a los que se aplica y de la ausencia de órganos centralizados. El derecho internacional tiene como sujetos a entidades muchas veces muy complejas como son, por ejemplo, los Estados, que tiene entre sí muchas diferencias en lo que se refiere a su nivel de desarrollo económico, social y cultural; es decir, el derecho interno tiene como sujetos a los individuos y a las personas morales, entidades menos complejas que el conjunto de Estados que interactúan en las relaciones internacionales.[27] En las relaciones internacionales se carece de órganos que centralicen la función legislativa, ejecutiva y judicial, como sucede en el interior de los Estados. No existen órganos que tengan como función hacer el derecho, ejecutarlo o que tengan el monopolio de la jurisdicción internacional; más bien son los mismos sujetos del derecho internacional los que crean el derecho, aplican el derecho, muchas veces de forma coactiva, y son ellos también los que deciden si se someten o no a la jurisdicción internacional. En caso de

[25] *Ídem*

[26] *Vid.,* por ejemplo: Schachter, Óscar. 1982. *International Law in Theory and Practice, General Course in Public International Law.* Martinus Nijhoff, Boston. Academy of International Law (1982-V). Vol. 178, o bien: Frank Thomas, M. 1988. "Legitimacy in the International System". En: *American Journal of International Law.* Vol. 82. No. 4. Octubre. Pp. 706-759.

[27] Hasta el siglo pasado, el Estado era considerado como el sujeto por excelencia del derecho internacional, entendiendo como tal, aquél al que el derecho internacional atribuye un catálogo de derechos y obligaciones. A principios del siglo pasado, cuando aparecen las primeras manifestaciones de organizaciones internacionales (la primera organización internacional de que se tiene conocimiento es la *Administracion Generale de l'Octroi de Navigation du Rhin* de acuerdo con el tratado de fecha 15 de agosto de 1804) es el punto de partida para terminar con el monopolio del Estado como sujeto de derecho internacional. Actualmente, la gama de sujetos de derecho internacional es amplia y está en aumento: los Estados, las organizaciones internacionales, las organizaciones parecidas a las estatales (la Iglesia católica, la Soberana Orden Militar de Malta), los pueblos que luchan por su liberación, el Comité Internacional de la Cruz Roja, el individuo y, además, se perfilan nuevos sujetos sobre los cuales la doctrina no llega a un consenso. *Vid.* la interesante y sólida obra del jurista argentino Barberis, Julio A. 1984. *Los sujetos del derecho internacional actual.* Tecnos. España. P. 77.

transgresión de la normatividad internacional o de la negación al cumplimiento voluntario de una decisión jurisdiccional internacional, el Estado puede recurrir a la retorsión, que es un acto legítimo que está destinado a dañar al Estado transgresor[28] o bien a las represalias.[29]

En suma, el derecho internacional es un orden jurídico descentralizado que responde a las características que prevalecen en las relaciones internacionales. Por eso, no puede exigirse ni esperarse que el orden jurídico internacional tenga las mismas peculiaridades que el orden interno. Sin embargo, el orden jurídico interno e internacional no son dos estancos separados, ajenos uno del otro; al contrario, ejercen una influencia recíproca. El derecho internacional puede cristalizarse en normas de derecho interno de los Estados y, a su vez, la práctica legislativa de ellos puede llegar a convertirse en normas de derecho internacional por la vía de la costumbre internacional.

De acuerdo con lo antes dicho, el derecho internacional no es un derecho primitivo o que se encuentre en una etapa de evolución inferior; es un sistema jurídico específico creado y aplicado por sus mismos sujetos, que regula su conducta con la finalidad de conservar la paz y seguridad internacionales. Otra de las características esenciales del derecho internacional contemporáneo que debe mencionarse es la de ser un derecho de la paz.[30]

Por otra parte, en lo que se refiere a la relación entre los órdenes jurídicos, el interno e internacional, se coincide con Charles Rousseau en el sentido de que la "(...) controversia concerniente a las relaciones entre dos órdenes jurídicos

[28] Por ejemplo, negarse a conceder ciertos privilegios, como ayuda económica, la expulsión de diplomáticos, etcétera, que no sean objeto de un tratado internacional.

[29] Las represalias son actos que normalmente serían ilegales, pero que se convierten en legales en virtud de un acto ilegal, previo, cometido por otro Estado. Las represalias deben ser proporcionales al acto ilegítimo original. Ejemplo de represalias sería la incautación de bienes de un Estado que hubiera hecho con anticipación lo mismo.6 El sujeto afectado por una violación internacional sólo puede recurrir a la guerra en caso de legítima defensa (que debe ser proporcional y en los límites que el mismo derecho internacional establece (*vid.* el artículo 51 de la Carta de la ONU); en los casos establecidos por las sanciones que dicte el Consejo de Seguridad de la ONU, y en caso de guerra de independencia, en ejercicio del principio de autodeterminación de los pueblos. *Vid.* Akehurst, Michael. 1988. *A Modern Introduction to International Law*. 6a. Edición. Inglaterra. P. 6.

[30] Un derecho que, a partir de 1928, año en que se firma el Tratado Brian-Kellog, proscribe la guerra como medio de solución de controversias, cosa que ni aun el Tratado de Versalles, que dio fin a la primera Guerra Mundial, hizo. Antes de 1928, el derecho internacional a lo más que llegaba era a regular las contiendas bélicas, a tratar de humanizarlas, pero no prohibirlas. Ahora, el derecho internacional contemporáneo sólo en contadas excepciones permite el uso de la fuerza y, en cambio, presenta una serie de alternativas o medios para que los sujetos del derecho internacional puedan solucionar sus controversias. Los medios o métodos de solución pacífica de controversia son de diferentes tipos, y se encuentran tanto a nivel mundial como regional.

es tan sólo una discusión doctrinal (discusión *d'école),* tanto más cuando la práctica positiva no confirma con carácter absoluto ninguna de las dos tesis en presencia [se refiere a las dos escuelas, la monista y la dualista, en sus dos vertientes]".[31] Además, la práctica internacional ha probado que hay un fenómeno de internacionalización de la legislación interna en lo que se ha denominado como *estándares;* es decir, la creación de legislaciones que son como modelos a nivel internacional.[32] Ahora, por lo que se refiere a las fuentes del DIP, se nota un desarrollo considerable, aunque se vislumbra también una corriente crítica de la doctrina tradicional de las fuentes[33] y se plantea y esboza en la doctrina nuevas fuentes del derecho internacional que hagan que el DIP se desarrolle de forma más ágil.[34]

Tradicionalmente se ha tomado el Artículo 38º del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, que tiene su antecedente en el artículo del mismo número del Estatuto del Tribunal Permanente de Justicia Internacional, como indicador *oficial* de las fuentes del derecho internacional.[35] La doctrina es unánime en este sentido; sin embargo, existe una gran discrepancia en lo que se refiere a la interpretación de sus alcances.[36]

---

[31] Rousseau, Charles. 1966. *Derecho internacional público.* 3a. Edición. Ariel. España. P. 19.

[32] También es notable un movimiento para que, en el caso de los derechos humanos, los compromisos que contraiga el Estado se inserten inmediatamente en el orden jurídico interno con la más alta jerarquía. Esto es sin duda parte del fenómeno de globalización.

[33] *Vid.,* por ejemplo: Charney, Jonathan I. 1993. "Universal Interantional Law". American Journal of International Law. Vol. 87. Número 4. Octubre. Pp. 529-551.

[34] Por ejemplo, con el planteamiento de que las resoluciones son fuentes de derecho internacional, posición todavía no generalmente aceptada, sin embargo, es digna de ser tomada en cuenta. Hasta ahora se acepta que estas resoluciones constituyen un paso importante para convertirse en fuentes del derecho internacional ya que constituyen de alguna manera una prueba de la *opinio iuris.* Por otra parte, se plantea un nuevo sistema para la creación de las fuentes o las reglas, más claras que la *opinio iuris* o que la costumbre generalmente aceptada o bien el grado de carácter normativo de las sentencias de los tribunales internacionales. Aquí hay un campo rico todavía para la investigación y el desarrollo.

[35] La clasificación de las fuentes del Derecho Internacional -formas de manifestación del Derecho Internacional-, se encuentra establecida en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justifica, el cual deriva un texto inédito de artículo con el mismo numeral del Estatuto de la Corte Permanente de Justicia de 1920, y reza: "1. La Corte, cuya función es decidir conforme al Derecho Internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar: a) Las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes; b) La costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho; c) Los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas; d) Las decisiones judiciales y la doctrina de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho. 2. La presente disposición... *ex aequo et bono* si las partes así lo convienen, no restituye facultad de la Corte para decidir un litigio". Citado en: López-Bassols, Hermilo. 2001. *Derecho internacional público contemporáneo e instrumentos básicos.* Editorial Porrúa. México. P. 20.

[36] Como se mencionó anteriormente, en cuanto a sus alcances, la interpretación del Artículo 38º del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia no es muy uniforme en la doctrina de derecho internacional, como lo hace notar el jurista A. Verdross, sobre todo en lo que se refiere a dos aspectos: al carácter ejemplificativo o enumerativo de las fuentes señaladas en dicha disposición y en la importancia jerárquica en que pudieran estar enumeradas las

Por lo que respecta a la importancia jerárquica en que pudieran estar enumeradas las fuentes, aunque algunos autores consideran que los tratados constituyen la fuente más importante de normas de derecho internacional,[37] en la práctica internacional esto no es así, ya que el juzgador ha aplicado indistintamente las fuentes sin tomar en cuenta un orden jerárquico.[38] Igualmente, hay que destacar como elemento importante del desarrollo del DIP en el ámbito de los tratados internacional la figura del *ius cogens* internacional como un elemento que atempera la voluntad de las partes.

Finalmente, en las últimas dos décadas se ha escrito abundantemente sobre las resoluciones de la ONU como fuente del derecho internacional.[39] La doctrina[40] se inclina por considerar que, si bien las resoluciones no son fuentes de derecho internacional, algunas, sobre todo las relativas a aspectos internos de la organización, tienen fuerza jurídica vinculatoria, posición que es un adelanto respecto de aquélla que les niega todo carácter jurídico.[41] Si bien el

---

fuentes. Al respecto, hay una corriente mayoritaria en la ciencia del derecho internacional que considera que el artículo 38 en cuestión tiene una terminología puramente descriptiva y "(...) no tiene por objeto restringir en forma alguna la operación de las fuentes que se describen". (Virally, Michel. 1985. "Fuentes del derecho internacional". En: Sorensen, Max. [Editores]. *Manual de derecho internacional.* Fondo de Cultura Económica. México. P. 153). La interpretación contraria, es decir, la que considera que no hay más fuente del derecho internacional que las señaladas en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, es un enorme obstáculo en el desarrollo del derecho internacional. La adecuación del derecho internacional a las relaciones internacionales en constante transformación no sería posible con la existencia de un sistema cerrado de fuentes del derecho. Por otra parte, hay que tomar en cuenta la reivindicación que hacen los países de Asia y África en el sentido de que no participaron en la elaboración del sistema jurídico internacional, y un sistema limitado de fuentes obstaculiza la creación de normas jurídicas de carácter más democrático y justo. *Vid.,* Verdross, A. 1968. "Les principes generaux de droit dans le systeme des sources du droit international public". *Hommage a Paul Guggenheim.* Suiza. P. 521.

[37] Jiménez de Arechaga, E. 1979. *Curso de derecho internacional público.* Uruguay. T. I. P. 55.

[38] Por ejemplo, se tiene que, en el caso de Nicaragua *vs.* Los Estados Unidos de Norteamérica, la Corte tuvo que resolver la controversia con base exclusivamente en la costumbre internacional. El artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia no debe verse como una camisa de fuerza que reprima la manifestación de la normatividad jurídica internacional; además, debe tomarse en cuenta los cambios tan sustanciales que se han producido en las relaciones internacionales. Definitivamente, el mundo es muy diferente al que existía en 1921, año en que se puso en vigor el antecedente del actual artículo 38. El derecho internacional ha seguido evolucionando y debe evolucionar de acuerdo con las necesidades del mundo contemporáneo, cuya característica sobresaliente es la internacionalización total de las relaciones internacionales; esto es, ya Europa no es el centro creador del derecho, ni son cincuenta y un Estados lo que forman parte de la ONU. Las relaciones internacionales son más complejas y se requiere una mentalidad más abierta para aceptar y entender las nuevas manifestaciones jurídicas internacionales.

[39] La atención sobre este tema en la doctrina es comprensible, si se toma en cuenta la evolución que han sufrido los organismos internacionales y sobre todo su creciente importancia en la vida internacional.

[40] Por lo que respecta a la doctrina de los juristas latinoamericanos, la posición es más atrevida, ya que sostienen, en algunos casos, como en el de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, su obligatoriedad jurídica. *Vid.,* Becerra Ramírez, Manuel. 1985. "La doctrina latinoamericana acerca de la naturaleza jurídica de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados". En: *Revista de la Escuela Libre de Derecho.* México. Año 9. No. 9. México. (S/p).

[41] El problema teórico tiene sus aristas, por lo que es necesario resolver una serie de problemas en caso de que sean consideradas las resoluciones como fuente de derechos; esas cuestiones de carácter teórico ya las deja entrever el internacionalista Skubiszewski la posibilidad de establecer

asunto de las resoluciones como fuente del derecho internacional del desarrollo todavía sigue en discusión; sin embargo, es un avance doctrinal suprimir el aspecto cerrado del artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, reconocer el papel importante que juegan las resoluciones de los organismos internacionales, y concretamente de las dictadas por la Asamblea General de la ONU. Así, el reconocimiento general en la doctrina de derecho internacional de las resoluciones como fuente del derecho internacional produciría una verdadera revolución, ya que vendría a abrir la posibilidad de trasformación de las normas de derecho internacional con bases más justas y democráticas.[42]

1.4 VÍNCULOS ENTRE EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y PRIVADO[43]

En el inicio del siglo XX, los juristas especializados en derecho internacional dividieron su disciplina en dos categorías generales, derecho internacional público y derecho internacional privado. Dicha clasificación produjo interés tanto en la academia como en el gobierno. El derecho internacional privado[44] -el derecho de los contratos, empresas, inversiones- se encontraba, en buena medida, fuera del alcance del gobierno.

Y, al final del siglo XX, la antigua división del derecho internacional público y el privado ha empezado a perder relevancia. Gobiernos, organizaciones internacionales, empresas privadas y organizaciones no gubernamentales (ONG) operan dentro de una esfera que incluye derecho público y derecho privado, dependencias públicas y particulares. Gobiernos y organizaciones internacionales legislan y trabajan de tal manera que regulan detalladamente

---

en las resoluciones las reglas de denuncia, las normas de validez y la vigencia de las resoluciones, etcétera. *Vid.,* Skubiszewski, Krysztof. (S/a). "A New Source of the Law of Nations: Resolutions of International Organizations". *Hommage a Paul Guggenheim.* Suiza. Pp. 518-520.

[42] Recuérdese que una serie de resoluciones de la Asamblea General de la ONU tienen un gran contenido transformador del *statu quo internacional.* Por ejemplo, la Resolución 3201 de 1974, por la cual se adopta la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y muchas otras más que han sido minimizadas por los países desarrollados, al considerarlas meramente recomendatorias.

[43] El contenido del presente apartado se corresponde, en lo esencial, con el texto de la cuarta sección del numeral II, "La evolución del derecho económico internacional en el siglo XX", en: Zamora, Stephen. 1998. "El derecho internacional y la economía mundial a finales del siglo XX". En: (S/A). *La ciencia del derecho ... Op. Cit.* Pp. 243 y 244.

[44] No se usa el término derecho internacional privado aquí en el sentido que se le da en el derecho civil de *Droit International Prive,* equiparable al concepto anglosajón de conflicto de leyes.

las actividades de los particulares; por otro lado, a los particulares se les ha concedido el poder de confrontar a los gobiernos directamente en un foro internacional.[45]

Esta fusión del derecho internacional público y del privado complica la investigación académica dentro de las doctrinas legales. Los historiadores han desarrollado una categoría historiográfica, llamada *nueva historia,* la cual se enfoca en la investigación histórica a un *micronivel* de los particulares, en vez de un *macronivel* de las cabezas del Estado y los grandes eventos políticos. Los juristas del derecho económico internacional deberían igualmente enfocar más su atención en los efectos detallados del derecho económico internacional a un *micronivel* con el uso de información social y científica para su análisis. Y, la fusión del derecho internacional público y el privado, desde la perspectiva económica, también complica la tarea de los encargados de la política con el aumento de los actores que intervienen en la toma de decisiones.[46]

1.5 TEORÍAS FUNDAMENTALES QUE EXPLICAN LAS RELACIONES ENTRE EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y EL DERECHO INTERNO DE LOS ESTADOS

Como se sabe, existen diversas doctrinas al respecto, las cuales parten de supuestos lógicos y teóricos diferentes y corresponden a diversos momentos históricos. Para una presentación sistemática y clásica de las diversas doctrinas,[47] se abordarán en seguida, *grosso modo,* las doctrinas dualista, monista y coordinadora.

---

[45] Los ejemplos de acciones que pueden ser ejercitadas por particulares son el mecanismo de solución de controversias del capítulo 11 (Inversión) del TLCAN. Las disposiciones que regulan las quejas de particulares en el propio TLCAN en materia de cooperación ambiental, artículo 6o. (acceso privado a soluciones), y artículo 14 ("el Secretariado puede considerar una petición de cualquiera organización no gubernamental, o persona afirmando que la otra parte no está aplicando efectivamente su derecho ambiental [...]").

[46] Por ejemplo, en las negociaciones del TLCAN, los representantes de los gobiernos de Canadá, México y de Estados Unidos fueron opacados por quienes representaron a las empresas, a las ONG, el interés público, grupos de presión, cabildeos, etcétera. Estos grupos tuvieron una clara influencia en el contenido del acuerdo que finalmente se concluyó. En sociedades pluralistas como la de Estados Unidos, la intervención de particulares aumenta la dificultad de los líderes de gobierno para llevar acabo políticas dinámicas (la incapacidad del presidente Clinton para obtener la autorización del Congreso para negociaciones mediante la vía rápida de un Acuerdo de Libre Comercio para América es un ejemplo de esto). La transición de México de una cultura política autoritaria a otra más plural hace que las políticas económicas internacionales del gobierno reciban cada vez mayor presión de grupos ajenos al gobierno.

[47] *Vid.,* Verdross, Alfred. 1980. *Derecho Internacional Público.* 6ª. Edición. Editorial Aguilar. España; y, Mirkine-Guetzevich, Boris. 1993. *Droit constitutionnel international.* Francia.

La teoría dualista, a veces llamada pluralista, considera que el derecho internacional y el interno constituyen sistemas jurídicos separados y aun opuestos, ya que reglamentan relaciones sociales diversas y tienen fuentes y fundamentos jurídicos distintos.[48] Esta concepción ha sido criticada pues no sólo no es posible admitir la coexistencia de dos órdenes jurídicos supuestamente heterogéneos sino que además podría llevar a negar la existencia misma del derecho internacional. Al decir de Kelsen, uno de sus más fuertes críticos, la afirmación de que "el derecho interno y el derecho internacional constituyen dos sistemas de reglas independientes pero simultáneamente válidos es insostenible.[49]

Por ello, de otro lado, se han desarrollado concepciones monistas, según las cuales el derecho interno y el derecho internacional forman un solo sistema jurídico. Estas concepciones, que son muy diversas, tienen dos variantes esenciales. Así, el monismo con primacía del derecho interno -llamado también monismo constitucionalista-, y que tuvo como algunos de sus expositores a la llamada escuela de Bonn (Erich Kaufmann, Max Wenzel) en Alemania, defiende la primacía del derecho interno, pues considera que la obligación internacional se funda exclusivamente en la voluntad de los Estados. En cambio, para el monismo con supremacía del derecho internacional o monismo internacionalista, cuyo representante más ilustre es Kelsen, las normas internacionales tienen una vocación supranacional y deben ser respetadas, por lo cual los tratados tienen superioridad jurídica sobre el derecho de los Estados.

Así, frente a esas doctrinas extremas, Alfred Verdross y otros autores han defendido una tesis intermedia. Según esta concepción, la doctrina dualista es inadmisible en la realidad jurídica contemporánea, pues existen conflictos y relaciones entre las Constituciones y los mandatos del derecho internacional. No son pues órdenes paralelos. El monismo constitucionalista tampoco es

[48] *Vid.* Trieppel, Carl. 1923. "Les rapports entre le droit interne et le droit internacional". En: *Academia de Derecho Internacional de la Haya*. Recueil des Cours. Tomo I. Pp. 80 y ss.
[49] *Vid.,* Kelsen, Hans. 1926. "Les rapports de système entre le droit interne et le droit international public". En: Reculei des Cours, Vol. 14. P. 280.

aceptable pues conduce a la incertidumbre de las relaciones internacionales y a la erosión misma del derecho internacional. Pero el monismo internacionalista radical, como el de Kelsen, tampoco refleja la práctica jurídica, pues no es cierto que toda norma estatal -y sobre todo constitucional- contraria al derecho internacional sea automáticamente nula en el plano interno de los Estados, pues los tribunales estatales deben obediencia primariamente a su propio ordenamiento jurídico.

Por consiguiente, concluye Verdross "sólo puede dar cuenta de la realidad jurídica una teoría que, reconociendo, desde luego, la posibilidad de conflictos entre el Derecho Internacional y el derecho interno, advierta que tales conflictos no tienen carácter definitivo y encuentran su solución en la unidad del sistema jurídico".[50] Esto es, una teoría que "mantiene la distinción entre el Derecho Internacional y el derecho estatal, pero subraya al propio tiempo su conexión dentro de un sistema jurídico unitario basado en la constitución de la comunidad jurídica internacional".[51]

Esta tesis intermedia, que Verdross califica de *monismo moderado,* y que otros autores denominan de otras maneras, es defendida por numerosos teóricos como la doctrina que mejor refleja la práctica jurídica contemporánea. Así, algunos las califican como *doctrinas coordinadoras.* Otros las denominan la tesis de la *integración dinámica* entre el derecho internacional y el derecho interno.[52]

Así, por no citar sino otro ejemplo, Manuel Díez de Velasco acoge esta misma perspectiva de un monismo moderado, que en el fondo tiene ciertas connotaciones dualistas moderadas, puesto que defiende una primacía indirecta del derecho internacional, la cual opera no por la vía de la nulidad de las normas internas contrarias a un tratado sino de la responsabilidad internacional de aquel Estado que invoca su derecho interno para incumplir las

[50] Vedross, Alfred. 1980. *Op. Cit.* P. 56.
[51] *Ibidem.* P. 59.
[52] *Vid.* Herrero Rubio, A. 1956. *Derecho internacional público.* España. Pp. 90 y ss., Miaja de la Muela, A. 1955. *Introducción al derecho internacional público.* España. Pp. 184 y ss., Truyol y Serra, A. 1977. *Fundamentos de derecho internacional público.* España. Pp. 115 y 116.

obligaciones derivadas de un tratado. Este autor señala que si bien la actuación de normas internas contrarias a un tratado vigente engendran responsabilidad internacional, ello no quiere decir que "las normas internas contrarias al DI y las decisiones judiciales y administrativas que en ellas se hacen incurran en un vicio de nulidad automático"[53] puesto que en la gran mayoría de los casos "y salvo disposición expresa en contrario, son plenamente eficaces y aplicables por los tribunales y autoridades internos, aunque engendren responsabilidad internacional".[54]

1.6 EL DERECHO ECONÓMICO INTERNACIONAL COMO CONJUNCIÓN DEL DERECHO ECONÓMICO Y EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO[55]

El derecho económico internacional (DEI) constituyó un nuevo campo del derecho internacional a partir del siglo XIX. Se sustenta que el término *derecho económico internacional* es un producto del siglo XX; tal denominación no había sido tan significativa en épocas anteriores. Antes de este siglo, las relaciones económicas entre las naciones en general eran poco coactivas, toda vez que derivaban de tratados multilaterales cuyas disposiciones eran muy amplias o de las actividades de organizaciones económicas internacionales. Los esfuerzos de los gobiernos por promover el comercio internacional se han visto constreñidos por factores políticos y económicos (tanto internos como externos), y por acuerdos comerciales bilaterales.[56]

Debido a lo anterior, la falta de observancia de las provisiones de un tratado significaba que una nación perdía reciprocidad en los beneficios que otorgaba dicho tratado, pero no se enfrentaba a mayores consecuencias. En lo relativo a la política y a la economía, las teorías de libre comercio de Adam Smith, David

[53] Diéz de Velasco, Manuel. 1976. *Instituciones de derecho internacional público.* Tecnos. España. P. 112.
[54] Ibidem, Pp. 112 y 113
[55] El contenido del presente apartado corresponde, en lo fundamental, con el texto del numeral II, "La evolución del derecho económico internacional en el siglo XX", de Stephen Zamora. En: Zamora, Stephen. 1998. "El derecho internacional y la economía mundial a finales del siglo XX". En: (S/A). *La ciencia del derecho ... Op. Cit.* Pp. 232-243 y 244.
[56] En 1909, Stanley Hornbeck apuntaba que, durante el siglo XIX, "(...) los tratados comerciales fueron tan comunes que hoy en día las naciones deben asumir una complicada red de obligaciones". Hornbecjk, Stanley. 1909. "La cláusula de nación más favorecida". En: American Journal of International Law. Vol. 3. No. 395. El autor sólo se refiere a tratados bilaterales entre naciones.

Ricardo y otros ayudaron a desmantelar las políticas mercantilistas que prevalecieron en Europa antes del siglo XVIII, pero no eliminaron por completo la continua recurrencia al proteccionismo comercial.[57] Sin duda alguna, los argumentos y políticas proteccionistas del comercio continúan en la actualidad, a pesar del énfasis de la liberalización comercial de finales del siglo XX.[58]

1.6.1 EL SURGIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

El avance más importante en el derecho económico internacional durante el siglo XX ha sido el establecimiento de organismos intergubernamentales de carácter multilateral -organizaciones económicas internacionales-. Las semillas de las organizaciones económicas internacionales se sembraron durante el siglo antepasado, con el establecimiento de las primeras uniones técnicas tales como la *Universal Postal Union* (1878) y la *Telegraphic Union* (1865) con el propósito de derribar las barreras de la comunicación internacional.[59] En la esfera económica, las organizaciones intergubernamentales fueron creadas para encargarse de la normalización métrica, la protección de la propiedad intelectual, la publicación de tarifas aduanales, la protección internacional del trabajo, el comercio agrícola y los seguros.[60] Estas nuevas organizaciones económicas se encargaban primordialmente de funciones de información y de investigación, aunque sin un poder general para la elaboración y aplicación de normas.[61]

---

[57] *Vid.* Gomes, Leonardo. 1990. *Neoclasical International Economics: An Historical Survey.* Nueva York- E.U.A. Pp. 5 y 6, 28 y ss.

[58] Como lo anotó Gomes, el final del siglo XIX fue testigo de un intenso debate en Inglaterra sobre el valor del libre comercio frente al proteccionismo. El debate persiste, ésta vez en el contexto de Estados Unidos, a través de las críticas sobre los costos y los beneficios producidos por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). *Idem.*

[59] En un artículo publicado en el volumen primero del *American Journal of International Law,* Paul Reinsch trata la creación y las funciones de las "uniones internacionales" del siglo XIX, que preceden a las organizaciones económicas internacionales del siglo XX. *Vid.* Reinsch, Paul. 1907. "International Unions and Their Administration". *American Journal of International Law.* Vol. 1. (S/P). P. 579.

[60] *Ibidem.* Pp. 595-609.

[61] En un artículo publicado en 1907, Paul Reinsch concluye que las organizaciones internacionales no intervenían indebidamente en la soberanía del Estado: "No es tanto el punto que las naciones hayan renunciado a determinadas partes de sus poderes soberanos, en favor de algún órgano administrativo internacional como lo han hecho, mientras, reserven su absoluta independencia, resulta deseable, y de hecho necesario, cooperar regular y permanentemente con otras naciones en la administración de ciertos intereses económicos y culturales". *Ibídem.* P. 581. Aún con esto, Reinsch tuvo capacidad para ver que las "uniones administrativas internacionales" eran aptas para tener un mayor impacto en las naciones del futuro: "Sin derogar la soberanía de los estados" concluye que

Las organizaciones económicas internacionales creadas en el siglo XX son empresas más ambiciosas que sus predecesoras del XIX. Dichas organizaciones cubren dos funciones básicas en la economía internacional: como entidades operativas, algunas organizaciones (el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial son los principales ejemplos) afectan directamente la economía del mundo mediante la concesión de préstamos, otorgando ayuda técnica, influyendo en la política, etcétera; como entidades que crean y aplican normas, algunas organizaciones (como el GATT y la OMC) han creado preceptos para regular conductas económicas (por supuesto, algunas organizaciones, como el Fondo Monetario Internacional, realizan tanto las funciones operativas como la de crear normas).[62]

Los arquitectos del orden económico de la posguerra decidieron que no era conveniente diseñar una sola organización, monolítica, para que se encargara de gestionar una economía internacional liberalizada. Por el contrario, le dieron un enfoque muy práctico, al establecer organizaciones especializadas con jurisdicción y funciones definidas a través de las que podrían causar impacto. Este acercamiento -denominado como *funcionalismo* por los expertos en relaciones internacionales-[63] eventualmente conduciría a un nivel más alto

"una jurisdicción internacional de facto y ordinaria, así como un procedimiento administrativo son instancias que están creciendo, y tienen una buena oportunidad para convertirse en instrumentos de control en las futuras relaciones políticas del mundo". *Ídem.* Si se estudian las recientes actividades de las organizaciones económicas internacionales establecidas en la segunda mitad del siglo XX, la ambiciosa predicción de Paul Reinsch parece bien fundada. Los periódicos de todo el mundo actualmente están llenos de artículos sobre los efectos de las políticas de austeridad inducidas por el Fondo Monetario Internacional en los países que sufren problemas en su balanza de pagos, o sobre la última resolución de una controversia vía panel, que establece que una ley estatal u otra norma está en contra de las disposiciones del GATT.

[62] El principal impulso para el desarrollo de las organizaciones económicas internacionales se dio con motivo de los disturbios militares y económicos de principios del siglo XX. Basándose en los primeros cincuenta años del siglo, uno no podría predecir que la cooperación internacional de cualquier clase tendría un gran éxito. La primera Guerra Mundial, la "guerra para terminar todas las guerras", trajo disturbios económicos en Alemania en la década de 1920, y dejó el terreno preparado para la segunda Guerra Mundial. La depresión económica mundial del decenio de 1930 llegó en un periodo de alto proteccionismo y de regulación restrictiva del comercio exterior en varios países. Mientras la segunda Guerra Mundial llegaba a su fin, los líderes de los aliados comprendieron que la falta de mecanismos internacionales para mediar en los conflictos económicos había contribuido al estallido de la guerra. Por lo tanto, además de crear una organización internacional -las Naciones Unidas-, encargada de asegurar la paz, estos líderes vieron la necesidad de crear instituciones internacionales que ayudaran a reducir los conflictos económicos que podrían poner en peligro la paz mundial.

[63] De acuerdo con un funcionalista, esta aproximación conduciría a "una devaluación del Estado, cuya organización tradicionalmente ha gobernado entidades territoriales específicas y, en algunos casos, determinados grupos étnicos, en favor de actividades organizadas trazadas para desempeñar funciones específicas y de vigilancia, necesarias para el bienestar de los miembros de la comunidad política". Eastby, J. 1985. *Functionalism and Interdependence.* (S/P). P. 4.

en la cooperación internacional a la que se hubiese obtenido mediante una aproximación monolítica.

Las primeras instituciones -el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (Banco Mundial)- fueron el resultado de una conferencia internacional que se sostuvo en Bretton Woods, New Hampshire (Estados Unidos) en 1944. Estas dos organizaciones se convirtieron en los pilares de un aparato de organizaciones económicas internacionales conocidos como el *Sistema Breton Woods.* El término incluye todas aquellas organizaciones económicas internacionales que fueron adhiriéndose a las políticas generales para la protección y liberalización del comercio y la inversión internacional. Muchos -aunque no todos- de estos organismos se encuentran afiliados a las Naciones Unidas.[64]

El FMI y el Banco Mundial abrieron sus puertas en 1945. Se establecieron con el propósito restaurar la regulación de los mecanismos de pago internacionales, y para ayudar a través del financiamiento al desarrollo económico. Una organización de igual importancia, conocida como el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas), fue creado en 1947 con el propósito de establecer un régimen liberal para promover el comercio internacional.[65] El GATT se tratará más adelante con mayor detalle.

Otras organizaciones intergubernamentales con competencia en la esfera económica -bancos de desarrollo regional, organizaciones comerciales regionales, organizaciones técnicas tales como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, etcétera- proliferaron en la última parte de la segunda mitad del siglo XX. Estas organizaciones han tenido un enorme impacto en los sistemas legales nacionales y sus políticas, y su impacto podría llegar a ser

[64] *Vid.* Zamora, Stephen. 1995. "Economic Relations and Development". En: Schachter, Oscar, y C. Joyner (Editores). *The United States Legal Order.* (S/P). Pp. 503-576.

[65] Como es frecuentemente apuntado, un acuerdo para una Organización Internacional de Comercio fue adoptado en La Habana en 1947, pero la OIT jamás pudo llegar a existir debido a la oposición de Estados Unidos. Sin embargo, el régimen de liberalización del comercio, conocido como GATT, fue adoptado mediante un Protocolo "provisional" que duró casi cincuenta años. Técnicamente, el GATT nunca alcanzó el carácter de una organización internacional, pero sin lugar a dudas funcionó de facto como tal hasta la eventual creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1996. Actualmente, la OMC administra el GATT y los acuerdos análogos.

igual que el alcanzado por el Sistema Bretón Woods que está entrando a su fase de madurez.[66]

1.6.2 EL PAPEL DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)/ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC) EN LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

El GATT, que ahora forma parte de la Organización Mundial del Comercio, se ha convertido en la organización económica internacional más importante de la posguerra. Mientras que el Fondo Monetario Internacional continúa jugando un papel clave en promover la estabilidad en cuestiones monetarias y financieras en el ámbito internacional, el GATT/OMC es responsable de tratar con un mayor número de cuestiones de amplia aplicación y efecto. Esto es particularmente cierto desde que fue adoptado el Acuerdo de la Ronda Uruguay en 1994. La OMC, a través de estos acuerdos, asumió mayor jurisdicción sobre cuestiones en las que tradicionalmente no intervenía, como el intercambio de servicios, protección de la propiedad intelectual, y medidas relacionadas con el comercio y la inversión.[67]

El único gran logro del GATT puede relacionarse con la creación del concepto más simple de su estatuto: la cláusula de la nación más favorecida (MFN). Este tipo de cláusulas es común en los tratados bilaterales desde principios del siglo XVIII. Pero la interpretación que se le había dado era muy estrecha. Al adherirse al GATT, todas las partes contratantes (ahora todos miembros de la OMC) deben dar un trato incondicional de nación más favorecida a todos los demás miembros de la OMC.[68]

El establecimiento incondicional de la cláusula fue un método sencillo y eficaz para reducir barreras comerciales; y, además, el concepto de la cláusula significó un ataque frontal a las tarifas restrictivas y otras barreras en beneficio

[66] Desde 1970, con motivo de las sacudidas ocasionadas por la crisis en la balanza de pagos y otros trastornos económicos, se ha pedido la creación de un nuevo régimen que sustituya al de "Bretton Woods", proporcionando mejores respuestas a las realidades económicas contemporáneas. Sin embargo, todavía no han sido formulados esos planteamientos.

[67] *Vid.* Jackson, John. 1997. *The World Trading System: Law and policy of International Economic Relations.* 2a. Edición. Pp. 305-317.

[68] Si un país A otorga un beneficio a un país B, está obligado a otorgar el mismo beneficio a los países C, D, E, etcétera.

del sistema del GATT.[69] Y, es que, hubiera sido imposible alcanzar esta liberalización sin la amplitud e incondicionalidad del principio de la cláusula de la nación más favorecida del artículo I.

El éxito del GATT en la reducción de tarifas ha dejado a las barreras no arancelarias (NTBs) como el último reducto del proteccionismo para las industrias nacionales. Sin embargo, en la década de 1970, el GATT se vio forzado a atacar barreras no arancelarias en su camino para liberalizar el comercio mundial y formular reglas comerciales más transparentes. El propio GATT conduce las semillas del proteccionismo –en las salvaguardas y excepciones que permite que los países se reserven[70] y a través de las medidas que permite que se tomen para contrarrestar prácticas desleales de comercio-.[71]

Mientras más sofisticado sea un país, le será más fácil crear un laberinto de regulaciones que le permitirá proteger eficientemente a los productores o a su industria, a pesar de sus bajas tarifas arancelarias. Muchos de los esfuerzos de los negociadores del GATT en la Ronda Tokyo (1979) y en la Ronda Uruguay (1994) han estado dirigidos a estas barreras no arancelarias, buscando su transparencia y que no representen una amenaza para el comercio internacional.

En un intento por reducir los efectos negativos de las barreras no arancelarias, las negociaciones de la Ronda Uruguay se han centrado en el fortalecimiento de métodos para hacer más eficaces las reglas y en los procesos para la solución de controversias que administra el GATT, a través de su sucesora, la OMC. Las tarifas elevadas pueden significar barreras comerciales, pero también son muy transparentes y hasta ahora pueden ser ubicadas por funcionarios comerciales en las negociaciones. Las barreras no arancelarias, por el

[69] Si en algún momento alguna de las partes contratantes del GATT reduce una tarifa al negociar con un socio comercial, las demás partes contratantes se verán beneficiadas. Durante su medio siglo de existencia, el GATT ha patrocinado distintas rondas de negociación comercial, entre las que destaca la Ronda Uruguay. Como resultado, el nivel de las tarifas y otras barreras arancelarias ha disminuido progresivamente. Con excepción de determinados sectores en donde existe un rígido proteccionismo comercial -como son la agricultura y la industria textil-, las tarifas impuestas por las naciones alrededor del mundo se encuentran en el punto más bajo de la historia.

[70] *Vid.,* por ejemplo, artículos XIX (medidas de emergencia), XX (excepciones generales) y XXI (excepciones de seguridad) del GATT.

[71] ***Vid.,*** por ejemplo, artículos VI y XVI, sobre medidas antidumping y cuotas compensatorias del GATT.

contrario, son problemáticas precisamente porque son opacas, confusas y difíciles de determinar.[72]

Desde que el GATT resultó promotor de un régimen liberal de comercio, el panel del GATT optó por el libre comercio.[73] Las insuficiencias del GATT original sobre los mecanismos de solución de controversias fueron finalmente discutidas en la Ronda Uruguay donde se establece un nuevo y reforzado mecanismo de solución de controversias que, en palabras de John Jackson: "(...) resuelve muchas de las cuestiones que afectaban al anterior sistema de solución de controversias del GATT, aunque no necesariamente todas".[74]

1.6.3 LA CAÍDA DEL COMUNISMO Y EL SURGIMIENTO DE UNA ECONOMÍA MUNDIAL DE MERCADO

Después del surgimiento de las organizaciones económicas internacionales, el logro más importante para el derecho económico internacional del siglo XX no fue de carácter orgánico o jurídico, sino económico y político. El sistema Bretton Woods, descrito anteriormente, no tuvo una cobertura universal. En general, las instituciones que surgieron a partir de Bretton Woods no incluían a las naciones que formaban parte del bloque socialista. Con algunas excepciones, estas naciones eligieron quedarse fuera del sistema de organizaciones económicas de libre mercado. La Unión Soviética inventó su propio grupo económico -COMECON- que operaba bajo la supervisión y control

[72] La medida de un país para proteger la vida silvestre podría ser vista por su socio comercial como una protección a la industria local. Por ejemplo, en el caso del embargo atunero, Estados Unidos excluyó el atún enlatado de México por la aplicación de una ley estadounidense que fue diseñada para la protección de los delfines. Un panel del GATT sostuvo que la exclusión de Estados Unidos constituyó una barrera comercial prohibida. Estados Unidos no logró acreditar científicamente su alegato en el sentido de haber adoptado la medida para la protección de la vida silvestre. Activistas ambientales censuraron la decisión del panel que parecía estar a favor del libre comercio por encima de la protección ambiental. El panel del GATT, a pesar de estar consciente de los argumentos a favor del medio ambiente, se negó a realizar una interpretación más amplia de las excepciones del GATT establecidas en el artículo XX (para la protección de animales, o conservación de los recursos naturales) a falta de evidencia en el sentido de que las partes contratantes del GATT tuvieran esa intención. Informe del Panel del GATT "Estados Unidos. Restricciones a imposiciones al Atún". BISD. 39º. Supp. 155 (1991-1992). El reporte del Panel del GATT no fue adoptado formalmente por las partes contratantes, como sucede comúnmente, pero obligó a Estados Unidos a reformar sus políticas, a pesar de que la controversia atún-delfín continúa. Para un breve análisis del caso y sus consecuencias. *Vid.* Bhala, Raj. 1996. *International Trade Law: Cases and Materials.* Pp. 1, 207 - 1, 210.

[73] El caso del embargo atunero es simplemente una muestra de la importancia de la creación de los mecanismos para promover la eficacia de las reglas y para la solución de controversias del GATT/OMC. Sin los medios para decidir sobre la procedencia de las demandas de Estados Unidos, el GATT/OMC estaría imposibilitado para contrarrestar la imposición generalizada de las barreras no arancelarias que contribuirían al menoscabo de un régimen de libre comercio.

[74] *Vid.* Jackson, John. 1997. *Op. Cit.* Pp. 124 y 125.

de la Unión Soviética. El resultado fue un sistema comercial bifurcado, que reflejaba las nada fáciles condiciones que prevalecieron durante la Guerra Fría. La Guerra Fría generó una importante masa de derecho económico internacional, aunque no todo fue positivo. Las sanciones económicas emergentes de la Guerra Fría (control de bienes extranjeros, controles de exportación, etcétera) pusieron a prueba las normas internacionales de no discriminación y no intervención. Las organizaciones de Bretton Woods lucharon por la implantación de regímenes basados en el libre mercado (trato nacional, control de barreras no arancelarias, eliminación de restricciones de pago) para las economías centralmente planificadas del mundo comunista.

Durante este período, también se preparó el escenario para una nueva área de competencia de ideologías económicas y políticas: los países en vías de desarrollo. El siglo XX fue testigo del fin del colonialismo, y del crecimiento del bloque de los países en vías de desarrollo que se constituyeron en un bloque divisorio entre el comunismo y el mercado libre, así como en el blanco de su atención e influencia. Varios países en vías de desarrollo, nuevos y viejos, incluyendo México entre los últimos, eligieron no seguir ni al comunismo ni al modelo de libre mercado, sino que prefirieron continuar con su propio modelo de desarrollo. Este modelo fue llamado *modelo de sustitución de importaciones.* Dicho modelo no siguió el camino de liberalización establecido en Bretton Woods, aunque la mayoría de los países en vías de desarrollo eligieron unirse al FMI y al Banco Mundial para asegurar el acceso a los fondos que manejan estas instituciones. En términos de política comercial y de inversión, sin embargo, muchas naciones en vías de desarrollo se mantuvieron fuera del GATT -escogieron no ser miembros-, porque sentían que no podían vivir sin barreras arancelarias con las que proteger su pequeña industria. El trabajo de estas industrias era producir bienes que pudieran sustituir a las importaciones de donde viene el título del modelo.

El modelo de sustitución de importaciones se mantuvo en la mayoría de los países en vías de desarrollo desde la década de 1950 hasta la de 1980. Los países en vías de desarrollo, llamados en ese entonces el Grupo de los Setenta

y Siete, firmaron un manifiesto -el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI)- para promover una distribución más equitativa de los recursos entre las naciones. El NOEI produjo pocas reglas de derecho económico internacional, aunque sí tuvo un efecto en el sistema Bretton Woods, al hacer que las organizaciones económicas internacionales adquirieran más conciencia de los problemas especiales de los países en vías de desarrollo.

El NOEI fracasó en atraer el apoyo de naciones clave que controlaban la economía mundial. Dos décadas de relaciones económicas confusas -la crisis energética y la espiral inflacionaria de la década de 1970 y la crisis de la deuda externa del decenio de 1980- no sólo enterraron al NOEI, sino que ayudaron a cavar la tumba del modelo de sustitución de importaciones. En los primeros años de esta década, el modelo ascendiente del desarrollo económico de la de 1960 -control central y planificado de la economía, un fuerte y directo intervencionismo del gobierno en la economía, protección a la industria nacional del comercio y la inversión extranjera- han dado lugar a un nuevo modelo de libre mercado. Este modelo, que muchas naciones en vías de desarrollo han adoptado en varios grados durante la década pasada (al unirse al GATT, al adherirse a las políticas del FMI, o simplemente eligiendo rechazar el modelo anterior), se basa en los siguientes principios: - Reducir la intervención de gobierno; - Desregulación económica; - La promoción del libre mercado en la economía nacional; - La paulatina eliminación de barreras comerciales en bienes y servicios; y, - Mayor aceptación de la inversión extranjera como un elemento deseable para el desarrollo económico.

No causa ninguna sorpresa que este modelo suene a capitalismo, y su ascendencia haya coincidido con el impresionante desmembramiento de la Unión Soviética. Las economías de libre mercado han sido el modelo predicado por Estados Unidos desde el final de la segunda Guerra Mundial, y con particular vehemencia desde los años de 1980. Gracias en parte a la influencia estadounidense en el FMI, el Banco Mundial y otras organizaciones, este modelo ha sido exportado a otras naciones. La fuerza relativa de la economía

de Estados Unidos a finales de este siglo cuenta también para la actual ascendencia de este régimen.

Estas fuerzas políticas y económicas -la caída de la Unión Soviética, la mengua del NOEI y el crecimiento del modelo de libre mercado- tienen mucho que ver con el desarrollo del derecho económico internacional en el cambio de siglo. A pesar de que no existe un consenso unánime sobre principios legales, hay por lo menos una teoría ascendiente de desarrollo económico que se presta a la aplicación de un régimen general de derecho económico internacional que sea liberal por naturaleza.[75] La OMC ahora cuenta con una cantidad amplia de países miembros, y la membresía del FMI y del Banco Mundial es todavía mayor. Nunca antes se había dado tan amplia adhesión a un régimen general que gobernara a las naciones en sus relaciones económicas internacionales. Existen aún varias disputas económicas y comerciales, pero tienden a basarse en diferencias sobre la aplicación de políticas específicas en vez de diferencias en filosofías fundamentales.

Sin embargo, no todos los gobiernos han adoptado el modelo de libre mercado con igual fervor. Y, es posible que el modelo se vuelva menos atractivo si subsiste el actual esquema de resultados para algunas naciones.[76] No obstante, no es probable que se abandone completamente el régimen de libre comercio, puesto que cada vez los Estados se acostumbran más al régimen y perfeccionan su práctica.

[75] Por ejemplo, que promueve la libre circulación de capital, bienes y servicios mientras dicho movimiento no sea excesivamente dañino a la economía mundial o a la economía nacional

[76] Así, por ejemplo, algunos comentaristas temen que el modelo de libre mercado sea inapropiado para los países en vías de desarrollo, debido a la necesidad de la intervención del gobierno en la economía para proteger a la clase pobre y a la clase trabajadora en sociedades donde la pobreza es severa y endémica. Por todas estas razones, es probable que, durante el primer cuarto del próximo siglo, se de nuevamente el cuestionamiento en torno al modelo de libre mercado y la visión de modelos alternativos.

1.6.4 EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES JURÍDICAS COMO BASE DEL MODELO ECONÓMICO[77]

El papel que desempeñan las instituciones jurídicas en el funcionamiento de las economías de libre mercado (y de las economías orientadas estatizadas), ha sido de primera importancia, independientemente de que ello sea o no reconocido. De hecho, la crítica a la ineficiencia legal, base del movimiento desregulatorio de la década de 1980, pudo haber sido la raíz del desdén de países latinoamericanos por interesarse en el sistema legal de naciones que reestructuraron sus economías para promover mercados libres.

Actualmente, los organismos económicos internacionales reconocen el papel central que desempeñan las instituciones legales en la preservación de un mercado libre y en la protección de la sociedad en torno a los abusos que este modelo pudiera causar. Esas instituciones legales materializan, así, el derecho económico internacional

Una economía de libre mercado no puede existir sin reglas antimonopolio, y sin un eficiente y justo sistema judicial para hacer cumplir los derechos derivados de contratos y los derechos de propiedad, y sin las mínimas formas de regulación económica y aplicación de las normas. Y, en el caso de las sociedades en transición de un modelo económico o político hacia otro, si no reforman y mejoran sus instituciones jurídicas, su proyecto de cambio estructural, simplemente, no se consuma. Por lo tanto, la base del modelo económico lo es el modelo jurídico, es decir, el conjunto de instituciones jurídicas que dan cuenta del derecho económico.

[77] El contenido del presente apartado corresponde, en lo fundamental, con el texto de la parte 6. La capacidad de las instituciones jurídicas para apoyar un libre mercado económico, del numeral III, "Los retos para el siglo XXI", de Stephen Zamora. En: Zamora, Stephen. 1998. "El derecho internacional y la economía mundial a finales del siglo XX". En: (S/A). *La ciencia del derecho ... Op. Cit.* P. 249.

CAPÍTULO II

EL RÉGIMEN JURÍDICO INSTITUCIONAL DEL INTERCAMBIO COMERCIAL INTERNACIONAL

2.1 EL MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL SISTEMA INSTITUCIONAL ECONÓMICO INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEO

En el período inmediato al término de la Primera y Segunda Guerras Mundiales, el de la segunda posguerra, en la comunidad internacional se planteó la urgente necesidad de establecer un andamiaje jurídico-institucional internacional en pos de regir los órdenes político, económico y social mundiales. Así, en las arenas política y social, el surgimiento de la Organización de las Naciones Unidas ha venido tendiendo desde su fundación, en 1945, una importancia de primer orden en el arbitraje de los conflictos político-sociales.

En lo que hace al orden económico mundial de la posguerra segunda, "en 1944, se creó [un] nuevo régimen jurídico -económico multilateral- basado en el sistema de Bretton Woods. Con el avance progresivo de este sistema global, se pretendía la paz, la seguridad y la prosperidad en todos los Estados".[78] Así, "para dotar de certidumbre y fortaleza al sistema recién concebido, se crearon dos organismos internacionales autónomos, que tenían la tarea de establecer y monitorear las reglas necesarias para el progreso económico internacional, y así evitar, conflictos económicos entre los Estados. Estas dos instituciones son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial".[79]

En tiempo posterior, sin embargo, a este binomio institucional económico de Bretton Woods habría de sumarse un acuerdo y una Organización Internacional de Comercio con la finalidad de establecer las reglas comerciales que facilitaran la promoción de la liberalización comercial multilateral. Así, vieron la luz el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, pos sus siglas en inglés) y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Así las cosas, estaba echado a andar un proyecto que intentó construir un nuevo orden económico mundial basado en tres pilares. El primer pilar fue el Fondo Monetario Internacional (FMI). Su objetivo era que se diera un

[78] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Derecho internacional público contemporáneo e instrumentos básicos.* Editorial Porrúa. México. P. 232.
[79] *Ídem.*

incremento estable de los intercambios internacionales, para lo cual era fundamental que existiera una relativa estabilidad de los tipos de cambio (inmovilidad del tipo de cambio). Este sistema funcionó relativamente bien hasta los años 70, década en la que debido a los *shocks* económicos se transitó hacia un sistema de cambio flexible. El segundo pilar del nuevo orden económico internacional lo constituyó el Banco Mundial (BM), al cual se le asignaron dos funciones principales: el desarrollo de los países del tercer mundo y la reconstrucción de los países occidentales aliados devastados por la guerra. Y, el tercer pilar de este nuevo sistema económico mundial lo constituiría la Organización Internacional del Comercio (OIC). Ésta actuaría como coordinadora de las políticas comerciales brindando un foro para resolver las controversias y evitar así espirales de represalias y contra represalias en materia de política comercial.

En función de lo anterior, pues, el marco jurídico institucional de las relaciones comerciales internacionales descansó, en un primer momento en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, instrumento considerado como el primer paso hacia la construcción de la OIC y, posteriormente, en la Organización Mundial del Comercio, acuerdo y organismo, respectivamente, promotores del comercio mundial que generaron la base del desarrollo de la institucionalidad comercial, y que constituyen el área comercial, igualmente, del sistema institucional económico internacional contemporáneo.

2.1.1 EL ORDEN INSTITUCIONAL MULTILATERAL DEL COMERCIO: EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

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

2.1.1.1.1 ORÍGENES Y SURGIMIENTO

En los tiempos de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, se emprendió una serie de negociaciones internacionales con el fin de crear la estructura institucional que habría de requerir el desarrollo de las relaciones internacionales en el mundo de la posguerra. Uno de los principales procesos de negociación de aquel entonces fue el que dio lugar en 1947 a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana, Cuba, tras largas etapas preparatorias en Nueva York, EUA; Londres, Inglaterra; y Ginebra, Suiza. Al término de esa Conferencia se adoptó la Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio (OIC). Empero, por diversas razones, entre ellas el no haberla ratificado los Estados Unidos, la Carta de La Habana no entró en vigor.[80]

Dentro de las negociaciones en torno a la Carta de La Habana, un grupo de países emprendió negociaciones arancelarias que en 1947 se tradujeron en la conclusión de acuerdos sobre reducciones arancelarias sustanciales. Así, hasta que entrara en vigor la Carta de La Habana, se hacía imperativo la activación de un mecanismo para poner en marcha y proteger las concesiones arancelarias negociadas en 1947. Para crearlo, se decidió desarrollar el capítulo sobre política comercial de la Carta de La Habana y convertirlo, con algunos agregados, en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. A fin de que el GATT entrara pronto en vigor, se elaboró un Protocolo de Aplicación

[80] La visión del Poder en los EUA, respecto a la Organización Internacional del Comercio se encontraba dividida: Por un lado, el titular del Ejecutivo Federal promovía la creación de la OIC, empero, el proyecto no fue apoyado por el Congreso, que vio con desconfianza la constitución de la OIC que limitara los poderes soberanos del Legislativo americano en materia de comercio internacional. *Cfr.* Cardera Soler, L. 1994. "La Organización Mundial del Comercio". En: *Boletín ICE-Económico.* Número extraordinario. (S/P). P. 12.

Provisional. Así surgió el GATT, como un acuerdo provisional hasta el momento en que se ratificara la Carta de La Habana.[81]

En este contexto, el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), fue firmado el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, Suiza,[82] por 23 Estados miembros de la ONU,[83] y su vigencia comenzó el 1º de enero de 1948.[84] A partir de entonces, "el comercio mundial encuentra su regulación fundamental en los 38 artículos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*General Agreement on Trade and Tariffs, GATT)* al cual han adherido [sic] cera de un centenar de Estados".[85]

Y, es que, "para completar un sistema económico internacional integrado por el Banco Mundial y el FMI, era necesario crear un organismo internacional que rigiera las relaciones comerciales: el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Esta institución estableció un código normativo para liberalizar el comercio de bienes mediante la reducción de barreras arancelarias, mismo que contemplaba la cooperación económica y financiera impulsada por el FMI y el Banco Mundial. El GATT promovería el libre comercio entre las naciones del mundo mediante el principio liberal de la división

---

[81] En el Protocolo de Aplicación Provisional se establecía que los gobiernos participantes aplicarían las Partes I y III del GATT; en cambio, en la Parte II de dicho Acuerdo (en su mayor parte sobre obstáculos no arancelarios) sólo se aplicaría en toda la medida que fuese *compatible con la legislación vigente.*

[82] De 1947 a 1994, las rondas de negociaciones celebradas en el seno del GATT, fueon: Ginebra, Suiza (1947), Annecy, Francia (1949), Torquay, Gran Bretaña (1950-1951), Ginebra, Suiza (1955-1956), Dillon (Suiza, 1960), Kennedy (Suiza, 1964-1967), Tokio (Japón, 1973-1979) y Uruguay (marrakech, Marruecos, 1986-1994). *Cfr.* Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 183.

[83] El Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue firmado por 23 países. Estas *partes contratantes* originarias fueron Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, el Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, los Estados Unidos de América, Francia, la India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, los Países Bajos, Pakistán, el Reino Unido, la República Checoslovaca, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

[84] En paralelo con la elaboración de la Carta de La Habana, se efectuó en Ginebra una negociación multilateral con el objetivo de materializar las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. Y, como resultado de esa Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles, los países suscriptores disminuyeron sus barreras tarifarias sobre un volumen de intercambio que representó una de dos partes del comercio mundial. Y, tales reducciones pasaron a formar parte de un tratado multilateral designado como *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), el cual fue firmado el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, por 23 Estados miembros de la ONU, cuya vigencia comenzaría el 1º de enero de 1948. Entonces, el GATT se concibió como un mecanismo provisional hasta que entrara en vigor la Carta de La Habana, lo cual nunca se materializó, dado el abandono de la Carta por EUA, debido a problemas internos entre su Presidente y el Congreso, por lo que, al no haberse ratificado la Carta, el GATT se erigió en el único marco multilateral de intercambio. Y, de esta manera, el GATT terminó siendo formalmente un acuerdo provisional que posibilitó aumentar las concesiones arancelarias acordadas en 1947; empero, la adopción de algunas normas sobre ciertos aspectos no correspondió con la legislación internacional de diversas partes contratantes, por lo que éstas llegaron a un acuerdo sobre un protocolo de aplicación provisional, en el que cada Estado debía aplicar los principios del GATT en la medida que fuera compatible con su legislación vigente. *Cfr.* Ibíd. Pp. 180 y 181.

[85] Di Giovanni, Ileana. 1992. *Derecho internacional económico y las relaciones internacionales.* Abeledo-Perrot. Argentina. P. 123.

internacional del trabajo y las ventajas comparativas derivadas de ella. Estas normas serían aplicables a todos los miembros de la comunidad internacional hayan o no participado en el GATT. En la práctica, el GATT adquirió las características de un Organismo Internacional. Pero carecía de un cuerpo constitucional sólido".[86]

2.1.1.1.2 NATURALEZA Y PERSONALIDAD JURÍDICA

En sus comienzos, el GATT se constituyó como un acuerdo entre los Estados firmantes y no significó originalmente, por lo tanto, una organización internacional. De tal suerte, entonces, sus miembros no adquirieron la categoría de *Estados signatarios,* sino fueron únicamente estimados como *partes contratantes* del GATT. Así, el Acuerdo fue asumido, en términos formales, como un instrumento provisional, y, sin personalidad jurídica propia para actuar;[87] es decir, fue un conjunto de normas de aplicación provisional y sin basamento institucional alguno.

Por lo anterior, el GATT "representa un instrumento internacional a través del cual se promueven los intercambios entre sus miembros con base en la eliminación de restricciones, reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida. Al GATT se le considera un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio, que contempla derechos y obligaciones recíprocas, en función de sus objetivos y principios.[88] Se ha convertido en una organización a fuerza de

[86] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* Pp. 234 y 235.
[87] *Cfr.* Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 189.
[88] "La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (22 de mayo de 1969), en su artículo segundo, apartado uno, inciso a, considera al tratado como: Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional ya consté en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular. [Y,] al margen del nombre, los acuerdos serán obligatorios y considerados como tratados, es decir, será tratado un acuerdo internacional independientemente de su denominación particular, en referencia a que la práctica brinda una variada nomenclatura para la denominación de los acuerdos internacionales. Así, encontramos el tratado, convención, convenio, acuerdo, pacto, carta, declaración, protocolo, intercambio de notas, etcétera, todos ellos atribuibles a un mismo acto jurídico". *Ibíd.* P. 188. Además, *vid.* Méndez Silva, Ricardo. 2002. voz: "Tratados internacionales". En: *Enciclopedia Jurídica Mexica.* Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial Porrúa. Tomo VI, Q-Z. México. Pp. 808 y 809.

las circunstancias, pero sin llegar a ser un órgano especializado de las Naciones Unidas[89]".[90]

El GATT tiene el uso de norma de conducta para los contratantes, especificando las pautas sobre las que pueden proceder los miembros en las relaciones comerciales, y, en adición, representa un instrumento de negociación al que su membresía recurre en aras de establecer con arreglo a qué clase de normas se va a regir el comercio de los miembros.[91]

2.1.1.1.3 OBJETO Y ESTRUCTURA GENERALES

En torno al objeto del GATT, "de conformidad con los términos del Acuerdo General, los países firmantes del GATT (partes contratantes) reconocieron que las relaciones comerciales y económicas deben estar dentro del marco siguiente: a) Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos: b) La consecución del pleno empleo y un nivel elevado cada vez mayor: del ingreso real y de la demanda efectiva; c) La utilización racional de los recursos mundiales, y d) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos".[92]

Ahora, para la materialización de los objetivos anteriormente mencionados, se efectúan celebraciones de acuerdos que deberán estar sustentados en el principio de la reciprocidad y las ventajas mutuas, la minimización arancelaria y de obstáculos al comercio en general; además de repudiar el trato discriminatorio en el rubro comercial internacional.[93]

En lo tocante a la estructura del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, este concepto debe dividirse en *estructura temática* y *estructura operativa.* Así, en cuanto a su estructura temática, el Acuerdo se encuentra compuesto por cuatro secciones denominadas partes, las cuales se encuentran

---

[89] "El GATT, siendo un instrumento flexible de intercambio comercial, se ha convertido en un foro multilateral con características de una organización internacional; para serlo, reúne elementos tales como los siguientes: - Un Acuerdo general. - Órganos permanentes; reuniones de las partes contratantes, Consejo de Representantes, y un Secretario Ejecutivo con un director general. - Un presupuesto, al que contribuyen las partes contratantes en función de su participación en el comercio internacional. - Grupos consultivos y de trabajo. - Comités". Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 189.
[90] *Ibíd.* P. 188.
[91] *Vid.* Querol, Vicente. 1985. *El GATT.* Editorial Pac. México. P. 19.
[92] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 187.
[93] *Cfr. Idem.,* y *vid.* Malpica de Lamadrid, Luis. 1979. *¿Qué es el G.A.T.T.?* Grijalbo. México. P. 15.

integradas en los artículos que uniforman el GATT. De forma sucinta, el contenido de la estructura temática del GATT, es: Parte I: La cláusula de *trato nacional* y de la *nación más favorecida,* así como las reducciones de los aranceles entre las partes contratantes, a la par de sus correspondientes calendarizaciones de desgravación (artículos I y II); Parte II: consiste en una sección sustantiva y relevante del GATT, formado por las obligaciones para las partes contratantes, relacionadas con el formato de regulación del comercio internacional de mercancías, consiste en normas referentes a reglas de origen, barreras técnicas al comercio, prácticas desleales de comercio internacional, etcétera; Parte III: En esta sección hacen su aparición los preceptos adjetivos del Acuerdo relacionados con los procedimientos de adhesión por parte de países interesados en volverse partes contratantes, notificaciones que deben practicar dichas partes contratantes, etcétera (artículos XXIV-XXXV); y, Parte IV: contiene los artículos derivados de la reforma al articulado general del GATT, sancionado en la Ronda Kennedy, modificado por principios que las partes contratantes reconocieron en relación con las necesidades de las partes contratantes *en desarrollo* y por lo tanto, la manera de aplicación del Acuerdo en razón de lo anterior (artículos XXXVI-XXXVIII).[94]

Y, sobre la estructura operativa del GATT, debe anotarse que "se encuentra integrada por los siguientes órganos: - El Consejo de Representantes. - El Comité de Comercio y Desarrollo. - El Comité de Negociaciones Comerciales. - Los grupos consultivos, de consulta y de trabajo. - El Director General. El período de sesiones de las partes contratantes se celebra normalmente una vez al año, en donde las decisiones se toman en general por consenso y no por votación. Cada parte contratantes tiene un voto, las decisiones que versen sobre concesión de exenciones y autorizaciones para no cumplir disposiciones del Acuerdo, requieren de una mayoría de dos tercios de votos emitidos, que comprendan más de la mitad de los países miembros; en la votación de decisiones generales basta la mayoría".[95]

[94] *Vid.* Witker, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 57.
[95] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* Pp. 191 y 192.

2.1.1.1.4 OBJETIVOS, FUNDAMENTOS Y PRINCIPIOS

Los objetivos del GATT, en términos generales fueron: "a) Que sus relaciones comerciales y económicas deben atender al logro de niveles de vida más altos; b) La consecución del pleno empleo y de un nivel de vida cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva; c) La utilización completa de los recursos mundiales, y d) El acrecentamiento de la producción e intercambios de productos".[96]

Así, "el GATT es un organismo internacional de carácter intergubernamental",[97] cuya actuación descansa sobre sus fundamentos y principios básicos. Y, los fundamentos ideológicos que originaron el Acuerdo, tuvieron que ver con: un comercio liberado de restricciones, el libre cambio internacional, la circulación de capitales y la división internacional del trabajo.[98] Por lo tanto, el marco jurídico-institucional del comercio mundial, representado por el GATT, se sustentó en los siguientes principios normativos básicos[99] establecidos en el Acuerdo: 1) la no discriminación en el comercio entre Estados o cláusula de la nación más favorecida; 2) el principio de reciprocidad; 3) el trato nacional; 4) la multilateralidad; 5) la protección exclusivamente arancelaria (de las ramas de la producción nacional); 6) la reducción y consolidación arancelaria; 7) la compensación por el retiro y disminución; 8) los procedimientos de consulta y de negociación; 9) las exenciones y las medidas de urgencia; 10) la aceptación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras; y, 11) el intercambio equitativo.[100]

La *no discriminación en el comercio entre Estados* o *cláusula de la nación más favorecida* se contiene en el artículo primero (original) del Acuerdo, en el que se establece que las partes contratantes se conceden mutuamente un trato favorable en lo concerniente a la ejecución de derechos y gravámenes de

[96] Malpica de Lamadrid, Luis. 1979. *Op. Cit.* Pp. 15-18.
[97] Pacheco Martínez, Filiberto. 1998. *Derecho de la integración económica.* Editorial Porrúa. México. P. 53.
[98] *Vid.* Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 189.
[99] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 235. "Los principios básicos establecidos en el Acuerdo para regular el comercio internacional son: la aplicación de la cláusula de la Nación más favorecida, la negociación y la consolidación de concesiones arancelarias, la condena a las restricciones cuantitativas y a los subsidios y a la no discriminación". Di Giovanni, Ileana. 1992. *Op. Cit.* P. 124.
[100] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 235; Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* Pp. 189 y 190; y, Pacheco Martínez, Filiberto. 1998. *Op. Cit.* P. 53.

importación y exportación. Es decir, se trata de una práctica adoptada y respetada por los Estados que pugnan por la consecución de un comercio internacional equitativo, la cual contempla que todos los Estados deben ser tratados como nación más favorecida, en aras de provocar permanentemente relaciones normales interestatales, por lo que, si se otorga una ventaja comercial a un Estado, la misma prerrogativa debe garantizarse al resto de los Estados miembros del GATT.[101] Por lo que hace al *principio de reciprocidad,* éste "es aplicado en el ambiente comercial para que todos los acuerdos y tratados en la materia sean mutuamente benéficos, y para generar una cascada de apertura entre los miembros del GATT. Esto es precisamente lo que se negociaba en las diferentes rondas del organismo".[102] El *trato nacional,* por su parte, consiste en un principio que posibilita al empresariado y mercancías extranjeras cobrar beneficios de la legislación doméstica de una nación de igual manera que los empresarios y productos nacionales.[103] La *multilateralidad* es un principio que, contemplando la participación de todos los países en el comercio internacional, pretende concluir con la lógica de celebración de convenios bilaterales en los intercambios mundiales. En cuanto a la *protección exclusivamente arancelaria (de las ramas de la producción nacional)* toca, debe mencionarse que ésta consiste en la protección que se otorga a la planta industrial vía el arancel aduanero y no mediante medidas

[101] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 235. Cada país debe llevar su comercio sin discriminar entre los países de los que importa bienes o a los que exporta productos. Esta norma se consagra en el principio de la nación más favorecida (NMF). Se admite una excepción en el caso de los acuerdos regionales preferenciales. En palabras más sencillas, significa que un país miembro si otorga a otro una ventaja arancelaria o de otra índole respecto de un producto debe de manera inmediata e incondicional extenderla al producto similar de otros países. La obligación de otorgar el trato NMF se aplica no solo a las importaciones sino también a las exportaciones de un producto a un destino, debe percibirlo con arreglo a la misma tasa sobre las exportaciones de ese producto a todos los destinos. Además la obligación del trato NMF no se limita a los derechos de aduana; también se aplica: A las cargas de cualquier clase impuestas a las importaciones y a las exportaciones; a los métodos de exacción de los derechos de aduana y de esas cargas; a los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones; a los impuestos y gravámenes internos sobre los productos importados, y a las leyes, reglamentos o prescripciones que afecten su venta; a la administración de las restricciones cuantitativas en los casos en que tales restricciones estén autorizadas en virtud de las disposiciones relativas a las excepciones.

[102] *Idem.*

[103] *Cfr. Idem.* Este principio obliga a cada país a no gravar un producto importado, una vez que ha entrado en el mercado nacional después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera con impuestos internos más elevados que los que gravan el producto nacional similar. Dicho de otro modo, el principio impone a los países miembros la obligación de dar a los productos importados el mismo trato que a los productos similares fabricados en el país.

extra arancelarias por parte de los países miembros.[104] La *reducción y consolidación arancelaria,* igualmente, apunta a la reducción y eliminación en el marco de negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio.[105] El principio de la *compensación por el retiro y disminución* tiene que ver con que si una parte notifica o disminuye de forma unilateral una concesión arancelaria otorgada en una negociación de comercio, quedará obligada a entregar a la contraparte una compensación comparable con la reducción o nulificación en cuestión. La celebración de *las consultas y negociaciones,* del mismo modo, tendiendo el carácter de obligatoriedad para toda la membresía del GATT, busca evitar daños a los intereses comerciales de las partes contratantes; prevé que toda restricción comercial a efectuar alguna de las partes contratantes debe someterse previamente a consultas con otra parte contratante que pudiera resultar dañada. Las *exenciones y las medidas de urgencia* se originan cuando una nación presenta circunstancias comerciales adversas y solicita que se le exima del cumplimiento de un determinado compromiso señalado en el Acuerdo; así como la adopción de medidas que pudieran no ser compatibles con el GATT. La *aceptación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras*[106] tiene que ver, por un lado, con la promoción de un área donde quedan eliminados los aranceles y las restricciones cuantitativas entre los Estados participantes, aunque cada nación conserva sus

[104] Esta regla, al tiempo que reconoce la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal, les permite proteger la producción nacional frente a la competencia del extranjero siempre que tal protección se brinde únicamente mediante los aranceles y se mantenga en niveles bajos. A tal efecto se prohíbe que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos especificados. El ordenamiento jurídico creado por el GATT para lograr el objetivo que acaba de enunciarse es complejo, pero descansa en unas pocas reglas básicas sencillas. Aunque defendía el comercio liberal, el GATT reconocía que es natural que los países deseen proteger sus ramas de producción frente a la competencia extranjera. El principio de la protección arancelaria queda afianzado por disposiciones que prohíben aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones; sin embargo, esta regla tiene una excepción importante y que permite a los países que se encuentran con dificultades en la balanza de pagos (PB) restringir las importaciones para salvaguardar su posición financiera exterior.

[105] Los derechos así reducidos se incluyen en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en estas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas. El principio básico que regula tales concesiones es el llamado de la reciprocidad y la ventaja mutua. El país que solicita un mejor acceso a los mercados de otros países mediante supresiones arancelarias o la supresión de otras barreras debe estar dispuesto a hacer concesiones que los demás países consideren ventajosas y de igual valor a las que ellos hacen. Los países que han alcanzado etapas más avanzadas de desarrollo están obligados a hacer contribuciones y concesiones en forma de reducciones y consolidaciones arancelarias mayores que los que se encuentran a niveles más bajos de crecimiento económico.

[106] Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. Una zona de libre comercio 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.

propios aranceles en contra de los no miembros;[107] y, por otra parte, da cuenta de la "[...] sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio".[108]

Esta regla apunta a la reducción y eliminación en el marco de negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio. Los derechos así reducidos se incluyen en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en estas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas. El principio básico que regula tales concesiones es el llamado de la reciprocidad y la ventaja mutua. El país que solicita un mejor acceso a los mercados de otros países mediante supresiones arancelarias o la supresión de otras barreras debe estar dispuesto a hacer concesiones que los demás países consideren ventajosas y de igual valor a las que ellos hacen. Los países que han alcanzado etapas más avanzadas de desarrollo están obligados a hacer contribuciones y concesiones en forma de reducciones y consolidaciones arancelarias mayores que los que se encuentran a niveles más bajos de crecimiento económico.

2.1.1.1.5 EL GATT COMO INSTRUMENTO DE LA INSTITUCIONALIDAD COMERCIAL

En teoría, este conjunto de principios rectores del GATT habría de posibilitar una actividad comercial internacional con equidad.[109] Empero, la realidad reportó la existencia de prácticas que exceptúan a ciertas naciones de guardar los requisitos en cuestión, sustentándose tales prácticas en motivos de seguridad para enfrentar la competencia de un producto internacional, y las cláusulas para reducir las consecuencias de los subsidios y prácticas desleales efectuados por otras naciones. Lo negativo de las prácticas aludidas reside en que son aplicadas a discreción de la nación que se propone adoptar esquemas proteccionistas en su economía doméstica. Y esto ocurre debido a que estos principios liberales pudieran no coincidir y hasta contravenir la regla de la

[107] *Cfr.* Balassa, Bela. 1943. *Teoría de la integración económica.* Editorial Uthea. México. P. 7.
[108] Pacheco Martínez, Filiberto. 1998. *Op. Cit.* P. 63.
[109] *Cfr. Idem.*

igualdad soberana de los Estados y con la libertad propia de cada Estado para configurar sus políticas económicas.[110]

En formatos de rondas multilaterales de negociación, el GATT operó con la mira de reducir aranceles y otro tipo de barreras al comercio entre los Estados.[111] Es decir, la institucionalización comercial internacional, a través del GATT, consistió en vigenciar las tesis del comercio y la competencia libres entre las economías.

Como complejo institucional internacional promotor del intercambio, el Acuerdo registró distintos logros y ventajas para el sistema económico internacional, en su lado comercial. Así, este proceso de liberalización del comercio redujo los tipos arancelarios aplicados a los productos industriales en los países desarrollados; logró una práctica eliminación de las restricciones cuantitativas; generó la elaboración y el fortalecimiento de normas claras para la administración de diferentes medidas de política comercial (salvaguardias, subvenciones, derechos *antidumping,* obstáculos técnicos al comercio); y estableció una elaboración de procedimientos para la solución de diferencias.

En síntesis, de 1947 a 1995, "tuvo el GATT un carácter multilateral semi-político/semi-jurídico con un número creciente de miembros, flexibilidad, diferentes rondas de negociación, y una exitosa reducción de aranceles que incrementó el volumen del comercio a nivel mundial".[112] "El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción limitado, pero su éxito en el fomento y el logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8 por

[110] *Cfr. Idem.*

[111] En sus 48 años de historia, el GATT constituyó la estructura de un proceso general de liberalización constante del comercio mediante ocho "rondas" de negociaciones comerciales multilaterales, patrocinadas por las partes contratantes, que abarcaban volúmenes cada vez más importantes de comercio internacional. Este proceso evolucionó conforme a una dinámica propia con el transcurso del tiempo: primeros años de la Guerra Fría, inicio de la independencia de muchos países en desarrollo, creación de las Comunidades Europeas, aparición de nuevos e importantes países comerciales, transición de muchos países a economías de mercado y creciente mundialización de la economía del planeta, hasta desembocar en la consolidación del sistema multilateral de comercio al establecerse la Organización Mundial de Comercio.

[112] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 236.

ciento anual por término medio). Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar entre sí y aprovechar los beneficios del comercio. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial".[113]

No obstante, lo anterior, "el éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años del de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos ambos que minaron la credibilidad y la efectividad del GATT. El problema no se limitaba al deterioro del clima de política comercial. A comienzos del decenio de 1980 era evidente que el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios - no abarcado por las normas del GATT - era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también estrechamente relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos. [...] Incluso la estructura

[113] Organización Mundial del Comercio. 2005. "Los años del GATT: de La Habana a Marrakech". En: *Entender la OMC: Información básica.* Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm].

institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias causaban preocupación".[114] Además, "el GATT [...] no contempló normas jurídicas efectivas para la solución de controversias, que protegieran principalmente a los países en desarrollo de las prácticas desleales y perjudiciales de los países desarrollados, y a las que todos los Estados pudieran tener acceso".[115] Y esta fue la gran asignatura pendiente del Acuerdo, el cual concluiría en 1995 con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).[116] Y, "estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay, la Declaración de Marrakech y la creación de la OMC".[117]

De lo anterior, puede concluirse, entonces, que, "a pesar de su carácter provisional y su limitado campo de acción, el GATT logró alcanzar éxito en el fomento y la liberalización de gran parte del comercio mundial durante los cuarenta. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron por sí solas a estimular el crecimiento del comercio mundial. [Y,] la afluencia de nuevos miembros durante la Ronda de Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio, representado entonces por el GATT, constituía un soporte de desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial. De esta forma, el GATT evolucionó hasta llegar a alcanzar los objetivos por los que originariamente surgió; toda vez que avanzó acorde durante las ocho rondas de negociaciones hasta alcanzar las expectativas de los nuevos tiempos, que motivaron la creación de esa Organización".[118]

Finalmente, la Octava Ronda del GATT, la Ronda Uruguay, culminó este proceso de liberalización. La Ronda inició, asimismo, un proceso de reforma de la

[114] *Idem.*
[115] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 236.
[116] Como consecuencia de la entrada en vigor el 1º de enero de 1995 del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, y su ratificación por casi todas las partes contratantes del GATT, éstas decidieron dar por concluido el 31 de diciembre de 1995 el GATT de 1947. Las normas esenciales del GATT perduran, puesto que se han incorporado, con determinadas estipulaciones, al Acuerdo de Marrakech como *el GATT de 1994.*
120
Organización Mundial del Comercio. 2005. **Op. Cit.** Nota 116
[118] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 211.

ayuda y la protección a la agricultura, y emprendió un proceso de reintegración del sector de los textiles y el vestido en las normas del GATT; creó normas multilaterales en nuevas esferas de interacción económica internacional (por ejemplo, el comercio de servicios y la protección de los derechos de propiedad intelectual); y estableció una base institucional y jurídica sólida para el sistema multilateral de comercio mediante la creación de la Organización Mundial del Comercio y su sistema, muy reforzado, de solución de diferencias.

2.1.1.2 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).

2.1.1.2.1 ORÍGENES, SURGIMIENTO, NATURALEZA PERSONALIDAD JURÍDICA, ENFOQUE Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

El deseo de configurar una Organización Internacional para administrar el comercio mundial tiene una larga tradición.[119] Así, "desde su creación en 1947, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio [...] se convirtió en el principal marco regulador del comercio internacional llenando el vacío dejado por la fracasada Organización Internacional del Comercio, la cual debía haber constituido junto al Fondo Monetario Internacional [...] y el Banco Mundial uno de los tres ejes de las relaciones económicas internacionales de la postguerra. De hecho, el GATT estaba llamado a ser un simple acuerdo comercial en el contexto institucional más amplio de la mencionada Organización, pero en la práctica fue dotándose a lo largo de los años de los atributos propios de una verdadera Organización Internacional, como consecuencia de la preocupación de las Partes Contratantes por completar la precaria estructura institucional prevista en el Acuerdo General, en cual hacía referencia a un único órgano (las PARTES CONTRATANTES). [Y,] andado el tiempo, el término ´GATT´ pasó a designar tanto al GATT como tratado internacional (el Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1947) como la organización internacional *de facto* encargada de administrar las relaciones comerciales entre las Partes Contratantes".[120]

---

[119] *Vid.* Demaret, P. 1995. "The Metamorphoses of GATT: From The Habana Charter to the World Trade Organization". En: *JWT*. Vol. 34. No. 1. S/p. P. 123 y ss.

[120] Montañá Mora, Miquel. 1997. *La OMC y el reforzamiento del sistema GATT. Una nueva era en la solución de diferencias comerciales.* McGraw-Hill. España. Pp. 1-3.

Empero, durante las décadas de los años setenta y ochenta, el nuevo proteccionismo y el funcionamiento deficiente de algunos de los acuerdos adoptados en el sistema GATT, progresivamente fueron poniendo en entredicho el propio marco institucional del GATT.[121] Entonces, las partes contratantes adquirieron conciencia en torno al imperativo de devolver al sistema credibilidad y certidumbre. Era necesario, además, en pro del comercio internacional y de su desarrollo institucional, transformar al GATT como institución internacional *de facto* en una organización mundial *de iure.*[122]

Así, en la segunda parte de los años ochenta y comienzos de los noventa, en medio del término de la Guerra Fría y del proceso de globalización, se materializó el compromiso de la comunidad internacional en torno a la creación de un orden jurídico económico integral y sólido, reflejado obligadamente en el terreno del comercio. En este contexto surgía, el 15 de abril de 1994 (para entrar en vigor el 1º de enero de 1995) la Organización Mundial de Comercio, con sede en Ginebra, Suiza, organismo que representó el resultado más importante de la Ronda de Uruguay (1986-1994) del GATT, luego de intensas y complejas negociaciones comerciales multilaterales; y, por lo tanto, el Acta Final de la Ronda de Uruguay, firmada en Marrakech, terminó con el carácter provisional del GATT de 1947, originando una institución internacional permanente, dotada de personalidad jurídica, de órganos propios y de funciones amplias, con la misión de promover y facilitar la cooperación de sus miembros en el espacio de las relaciones comerciales internacionales.

El organismo en cuestión busca la promoción de la homologación de las regulaciones y prácticas internacionales en materia comercial, y conforma un andamiaje normativo para el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional.[123] La OMC posee un estatuto jurídico propio y configura vínculos normativos con los Estados adheridos, los cuales concentran más del 90% de

[121] *Cfr.* Alonso, J. A. 1995. "Del GATT a la OMC: la nueva ordenación del comercio internacional". En: *Meridiano Ceri.* No. 2. Marzo. S/p. P. 21.
[122] Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* P. 7.
[123] En torno a ello, la OMC institucionalizó las rondas de Tokio y de Uruguay con órganos permanentes, y las incorporó, a la postre, en un solo cuerpo jurídico. *Cfr. Idem.*

la actividad comercial mundial.[124] Así, el *status* legal de la institución de referencia se equipara con el del Fondo Monetario Internacional y el del Banco Mundial.[125]

De hecho, "el anexo 1a del Acuerdo por el que se establece la Organización mundial del Comercio incluye un documento de apenas tres páginas (sin contar los Entendimientos anexos) denominado Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994, el cual es ´jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado´ El GATT de 1994 se ha construido sobre los cimientos del GATT de 1947 y de los protocolos y decisiones adoptadas a lo largo de los años al albor de aquél. [...] En definitiva, pues, el GATT de 1994, no deja de ser una versión actualizada del GATT de 1947 entendido como instrumento normativo, en el que destaca [...] el paso de la aplicación provisional a la aplicación definitiva y la introducción de algunos Entendimientos destinados a especificar el significado de algunos artículos del Acuerdo General".[126]

En adición, si bien el GATT fue un instrumento de índole multilateral, a partir de la Ronda de Tokio (1973-1979), se adoptó una serie de nuevos acuerdos de carácter plurilateral, o sea, selectivo, lo que provocó una fragmentación del sistema multilateral comercial. De modo inverso, el Acuerdo sobre la OMC fue adoptado y aceptado por sus miembros, como un todo único; todos los acuerdos que conforman la OMC son multilaterales y, por lo tanto, entrañan compromisos para toda la membresía de la Organización. Este es el enfoque que le es propio a la OMC.

Con el establecimiento de la OMC, igualmente, se marca "[...] el inicio de una nueva era en las relaciones comerciales internacionales, después de varias décadas caracterizadas por un progresivo abandono de la corriente

[124] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 237.
[125] *Idem.*
[126] Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* Pp. 9 y 10.

liberalizadora impulsada por el GATT en la postguerra y un incremento de las tentaciones neoproteccionistas de los actores del comercio internacional. [...] [Y, se] ha dado lugar a un reforzamiento del GATT y a una notable expansión de los ámbitos cubiertos por la institución".[127] Así, las normas del GATT se aplicaron únicamente al comercio de mercancías, empero, la OMC, en su ámbito de aplicación, comprende el comercio de bienes, el de servicios y los aspectos de los derechos de la propiedad intelectual vinculados con el comercio. En función de ello, la OMC integró tres notables Acuerdos: el de Mercancías (GATT), el de servicios (GATS) y el de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS);[128] y, al tiempo, se consideraron dos mecanismos internacionales: un entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se norma la solución de diferencias y un mecanismo de examen de las políticas comerciales.[129] También, la nueva institución "prevé su cooperación con otras organizaciones internacionales especializadas, entre las que destacan el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial".[130]

[127] *Ibíd.* P. XVII.
[128] *Vid.* Montaña i Mora, M. 1996. "La aplicación del Acuerdo TRIPS del GATT en el Ordenamiento Jurídico Español: Algunas Reflexiones a Contracorriente". En: *Gaceta Jurídica de la CE.* Boletín 116. Septiembre. España. P. 5 y ss.
[129] *Vid.* Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 209. "La OMC incorpora normas relativas a los productos agrícolas, textiles, y recursos naturales con lo que participan de manera sustancial los países en desarrollo. También incluye normas para nuevas áreas relativas al comercio de servicios, la propiedad intelectual y de inversión relacionados con el comercio, independientemente de las cuestiones que tradicionalmente trató el GATT. En cuestión de comercio de bienes, la OMC mantiene básicamente los acuerdos del GATT, pero introduce nuevas disposiciones y acuerdos relativos a los productos agrícolas, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles, barreras técnicas al comercio, medidas antidumping, reglas de origen, licencias de importación, subsidios y medidas de seguridad. Estos acuerdos específicos son necesarios para un sistema comercial más efectivo, y para evitar políticas unilaterales por parte de los Estados, así como para hacer más predecibles las condiciones comerciales y de inversión. Específicamente, en lo que se refiere al tema de inversiones, no se ha desarrollado un cuerpo normativo internacional-multilateral, ya que depende de acuerdos bilaterales y regionales, y de la creación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras. Esta es un área que está netamente en las manos de los Estados. Sucede algo similar con las reglamentaciones en el comercio de servicios. Éste también se ha enfocado en acuerdos bilaterales concernientes al trato de nacionales. En cuanto a la propiedad intelectual existe una variedad de derechos privados como la protección y respeto del derecho de propiedad, marcas patentes, diseños industriales e indicadores regionales, que se basan en los principios jurídicos fundamentales del GATT como la cláusula de la nación más favorecida y el principio de trato nacional, pero se introducen nuevos elementos jurídicos resultantes de la combinación del sistema comercial multilateral y los acuerdos bilaterales existentes en la materia". López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* Pp. 237 y 238.
[130] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 209.

2.1.1.2.2 FUNDAMENTO, OBJETIVOS, PRINCIPIOS, FUNCIONES Y ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

Se asume, que "la OMC nace para garantizar el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, y para gestionar, así como vigilar el cumplimiento de las nuevas obligaciones asumidas por todos ellos; sin embargo, de hecho constituye una formalización del GATT aunque dotada de nuevos instrumentos para solucionar los problemas comerciales que establezcan las partes".[131] Y, "[...] se convierte en la institución permanente encargada de instaurar un régimen de comercio internacional y multilateral cada vez más liberal, equitativo, y que satisfaga las demandas de todos los participantes en esta rama de la economía internacional, con ambiciones universales de incluir [...]"[132] a todos los países del mundo. Así, el fundamento de la OMC lo constituye la continuación y ampliación de las tareas del GATT en el nuevo organismo.

Ahora bien, "algunas veces se describe a la OMC como una institución de Libre Comercio, pero esto no es completamente exacto. El sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles u, en circunstancias restringidas, otras formas de protección, [por lo que] lo más correcto sería señalar que se trata de un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones".[133]

Igualmente, se establece que "el objetivo primordial de la Organización consiste en impedir que los países adopten medidas unilaterales en contra de otro miembro. Destacan, entre otros, los siguientes fines: - Elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable, en constante aumento de los ingresos reales y demanda efectiva. - Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible, procurando proteger y preservar el medio ambiente, incrementando los medios para hacerlo, de manera compatible con sus

[131] *Ibíd.* P. 210.
[132] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 236.
[133] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. ***Op. Cit.*** P. 210.

respectivas necesidades e intereses, según los diferentes niveles de desarrollo económico. - Que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. - Preservar los principios fundamentales y favorecer la consecución de los objetivos que forman el sistema Multilateral de Comercio".[134] Y, "los medios con los que cuenta la OMC para alcanzar sus objetivos descansan en la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás obstáculos al comercio; además, de alcanzar el desarrollo de un sistema multilateral de comercio integrado, más viable, más duradero que abarque al GATT, los resultados de los anteriores esfuerzos de liberalización del comercio, así como los surgidos de la Ronda de Uruguay; se le considera la base jurídica institucional multilateral del comercio".[135]

En torno a "los principales principios adoptados por la OMC y que fueron como una continuación de los principios del GATT, son los siguientes: En primer lugar, en aquellos casos en que los gobiernos tengan la necesidad de proteger las industrias domésticas tal protección debe realizarse primordialmente a través de tarifas en lugar de implantar cuotas u otras barreras no tarifarias. En segundo lugar, los gobiernos deben trabajar de manera gradual hacia la reducción del nivel general de tarifas mediante negociaciones multilaterales basadas en el principio de la nación más favorecida; [...] En tercer lugar, cualquier tipo de disputas de carácter comercial que se presenten entre los miembros, deben arreglarse a través de los procedimientos establecidos por la Organización".[136] Y, a los principios GATT-OMC, aquí referidos, Montaña Mora señala que debe sumarse una serie de características o principios estructurales producidos con la transición del GATT a la OMC, en medio del *desdoblamiento* del GATT de 1947, los cuales expresa en los siguientes términos: principio de

[134] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit*. Pp. 211 y 212. Y, *vid*. Patiño Manffer, Ruperto. 1994. "La creación de la Organización Multilateral de Comercio (OMC)". En: *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*. Nueva serie. Año XXVII. No. 81. Septiembre-diciembre. P. 742.
[135] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit*. Pp. 210.
[136] Pearson, Frederic S. Y J. Martin Rochester. 2000. *Op. Cit*. P. 436.

integridad, principio de universalidad, principio de globalidad, principio de permanencia, principio de concertación, principio de conformidad de las legislaciones nacionales y principio de continuidad.[137]

En lo referente a la *estructura institucional* de la OMC, ésta "[...] reproduce en buena medida la estructura de la que se había dotado al GATT a lo largo de los años",[138] aunque presenta elementos complementarios. Así, la estructura del marco institucional del comercio mundial se encuentra determinada en el Artículo IV del Acuerdo Constitutivo que estableció la siguiente conformación:[139] 1. La Conferencia Ministerial;[140] 2. El Consejo General;[141] 3. Los Consejos Sectoriales (del Comercio de Mercancías, del Comercio de Servicios y

[137] *Cfr.* Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* Pp. 39-46. Y, *vid.* Witker, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* Pp. 79-81.

[138] Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* P. 26.

[139] *Vid.* Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* Pp. 212-215; Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* P. 26-33; y, Witker, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* Pp. 70-79.

[140] La Conferencia Ministerial es el órgano supremo de la OMC; está compuesta por representantes de todos los Miembros y está facultada para desempeñar las funciones de la OMC, tomar las disposiciones necesarias a tal efecto y adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de los Acuerdos Comerciales Multilaterales si así se lo pide un Miembro. La Conferencia Ministerial ha de reunirse por lo menos una vez cada dos años. La primera Conferencia Ministerial de la OMC se celebró en Singapur, del 9 al 13 de diciembre de 1996, y la segunda en Ginebra, Suiza, del 18 al 20 de mayo de 1998. La tercera se realizó en Seattle, Estados Unidos, del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999. La cuarta Conferencia se verificó en Doha, Qatar, del 9 al 14 de noviembre de 2001. La Quinta Conferencia Ministerial se efectuó en Cancún, México, del 10 al 14 de septiembre del año 2003. Y, la quinta Conferencia está agendada para los días 13-18 de diciembre de 2005, en Hong Kong, China. *Vid.* Organización Mundial del Comercio. 2005. "Estructura de la OMC". En: *Entender la OMC: La Organización.* Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm].

[141] "En contra de lo que su nombre pudiera dar a entender, el Consejo general no es propiamente un órgano ejecutivo, sino simplemente un *alter ego* de la Conferencia Ministerial que desempeña las funciones de aquélla en los intervalos entre sus reuniones". Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* P. 27. La labor cotidiana de la OMC está a cargo del Consejo General, compuesto también por representantes de todos los Miembros y que se reúne con regularidad (normalmente una vez cada bimestre). El Consejo General actúa en nombre de la Conferencia Ministerial en los intervalos entre las reuniones de ésta y le rinde informe directamente. El Consejo General se reúne también como Órgano de Solución de Diferencias (OSD), con su propio Presidente y con arreglo a sus propias normas de procedimiento, para desempeñar las funciones que le han sido atribuidas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias. El Consejo General se reúne asimismo como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, también en este caso con su propio Presidente y sus propias normas de procedimiento, para realizar el examen de las políticas y prácticas comerciales de los Miembros, según lo previsto en el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. *Vid. Ídem.*

de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual);[142] 4. La Secretaría;[143] 5. Comités y otros órganos subsidiarios;[144] y, 6. Membrecía.

Igualmente, "dicha organización tiene como *funciones* principales administrar los acuerdos comerciales que se celebren en sus seno, ser un foro de negociación comercial, manejar las controversias comerciales,[145] monitorear las políticas nacionales para que estén de acuerdo con las medidas adoptadas por la Organización y los acuerdos comerciales internacionales, ofrecer asistencia técnica y humana para los países en desarrollo, y cooperar con otras organizaciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial".[146]

Finalmente, a mediados de febrero del año 2005, la membresía de la OMC era de 148 naciones,[147] dato que justifica el hecho de que la Organización sea, hoy por hoy, la *institución del comercio mundial.*

---

[142] Se han establecido tres Consejos sectoriales encargados, respectivamente, del comercio de mercancías, del de servicios y de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Estos Consejos, que actúan bajo la orientación general del Consejo General, desempeñan las funciones que les han sido atribuidas en sus respectivos Acuerdos, así como las que les encomiende el Consejo General, y se reúnen en la medida necesaria para realizar su labor; pueden participar en ellos representantes de todos los Miembros de la OMC. Pueden a su vez establecer órganos subsidiarios: por ejemplo, comités y grupos de trabajo. El Consejo del Comercio de Mercancías supervisa el funcionamiento de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías, que comprenden el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y los Entendimientos conexos, además de otros 12 acuerdos, contenidos en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC. El Consejo del Comercio de Servicios supervisa el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). El Consejo de los ADPIC supervisa el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC). *Vid. Ídem.*

[143] "Es el órgano administrativo de la OMC, encargado de las funciones burocráticas por medio de los funcionarios de la Organización, las cuales son determinadas por la Conferencia Ministerial. Está dirigida por un Director General, cuyo mando, facultades, deberes y condiciones se servicio dependen de lo dispuesto en el reglamento aprobado por la Conferencia Ministerial". Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* P. 28.

[144] En el Acuerdo sobre la OMC se establecen tres Comités principales: el Comité de Comercio y Desarrollo, el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y el Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos Pueden también participar en estos Comités todos los Miembros de la OMC. El Consejo General ha instituido otros dos comités que le rinden informes: el Comité de Comercio y Medio Ambiente y el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. La OMC continúa la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947. Se entiende por consenso aquella situación en que ningún Miembro presente en una reunión donde se adopte una decisión formula formalmente objeciones a la decisión propuesta. No obstante, se reconoce que puede haber situaciones en las que no pueda lograrse el consenso, en cuyo caso la cuestión deberá decidirse por votación. En el Acuerdo sobre la OMC se recogen las pertinentes normas para la adopción de decisiones por votación. *Vid.* Organización Mundial del Comercio. 2005. *Op. Cit.*

[145] "Una de las innovaciones de esta Organización es el establecimiento de un mecanismo específico de solución de controversias comerciales para dirimir los problemas resultantes de la interpretación y de la aplicación de normas del sistema de la OMC. Este mecanismo de solución de controversias tiene la capacidad de imponer sanciones a aquellos países que violan las normas comerciales internacionales consagradas en la Carta Constitutiva de la OMC. Este sistema incluye un órgano de solución de controversias y otro de apelación que revisa las decisiones de los paneles". López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 237.

[146] López-Bassols, Hermilo. 2001. *Op. Cit.* P. 237. También, *Vid.* Carreau, Dominique y Patrick Juillard. 1998. *Droit Internacional Économique.* L.G.D.J. Francia.

[147] Al16 de febrero de 2005, (...), existen 148 países miembros de la OMC, según fuentes de la propia Organización: Albania (8 de septiembre de 2000), Alemania (1° de enero de 1995), Angola (23 de noviembre de 1996), Antigua y Barbuda (1° de enero de 1995), Argentina (1° de enero de 1995), Armenia (5 de febrero de 2003), Australia (1° de enero de 1995), Austria (1° de enero de 1995), Bahrein, Reino de (1° de enero de 1995), Bangladesh (1° de enero de 1995), Barbados (1° de enero de 1995), Bélgica (1° de enero de 1995), Belice (1° de enero de 1995), Benin (22 de

febrero de 1996), Bolivia (12 de septiembre de 1995), Botswana (31 de mayo de 1995), Brasil (1° de enero de 1995), Brunei Darussalam (1° de enero de 1995), Bulgaria (1° de diciembre de 1996), Burkina Faso (3 de junio de 1995), Burundi (23 de julio de 1995), Camboya (13 de octubre de 2004), Camerún (13 de diciembre de 1995), Canadá (1° de enero de 1995), Chad (19 de octubre de 1996), Chile (1° de enero de 1995), China (11 de diciembre de 2001), Chipre (30 de julio de 1995), Colombia (30 de abril de 1995), Comunidades Europeas (1° de enero de 1995), Congo (27 de marzo de 1997), Corea, República de (1° de enero de 1995), Costa Rica (1° de enero de 1995), Côte d'Ivoire (1° de enero de 1995), Croacia (30 de noviembre de 2000), Cuba (20 de abril de 1995), Dinamarca (1° de enero de 1995), Djibouti (31 de mayo de 1995), Dominica (1° de enero de 1995), Ecuador (21 de enero de 1996), Egipto (30 de junio de 1995), El Salvador (7 de mayo de 1995), Emiratos Árabes Unidos (10 de abril de 1996), Eslovenia (30 de julio de 1995), España (1° de enero de 1995), Estados Unidos de América (1° de enero de 1995), Estonia (13 de noviembre de 1999), Ex República Yugoslava de Macedonia (ERYM) (4 de abril de 2003), Fiji (14 de enero de 1996), Filipinas (1° de enero de 1995), Finlandia (1° de enero de 1995), Francia (1° de enero de 1995), Gabón (1° de enero de 1995), Gambia (23 de octubre de 1996), Georgia (14 de junio de 2000), Ghana (1° de enero de 1995), Granada (22 de febrero de 1996), Grecia (1° de enero de 1995), Guatemala (21 de julio de 1995), Guinea (25 de octubre de 1995), Guinea-Bissau (31 de mayo de 1995), Guyana (1° de enero de 1995), Haití (30 de enero de 1996), Honduras (1° de enero de 1995), Hong Kong, China (1° de enero de 1995), Hungría (1° de enero de 1995), India (1° de enero de 1995), Indonesia (1° de enero de 1995), Irlanda (1° de enero de 1995), Islandia (1° de enero de 1995), Islas Salomón (26 de julio de 1996), Israel (21 de abril de 1995), Italia (1° de enero de 1995), Jamaica (9 de marzo de 1995), Japón (1° de enero de 1995), Jordania (11 de abril de 2000), Kenya (1° de enero de 1995), Kuwait (1° de enero de 1995), Lesotho (31 de mayo de 1995), Letonia (10 de febrero de 1999), Liechtenstein (1° de septiembre de 1995), Lituania (31 de mayo de 2001), Luxemburgo (1° de enero de 1995), Madagascar (17 de noviembre de 1995), Macao, China (1° de enero de 1995), Malasia (1° de enero de 1995), Malawi (31 de mayo de 1995), Maldivas (31 de mayo de 1995), Malí (31 de mayo de 1995), Malta (1° de enero de 1995), Marruecos (1° de enero de 1995), Mauricio (1° de enero de 1995), Mauritania (31 de mayo de 1995), México (1° de enero de 1995), Moldova (26 de julio de 2001), Mongolia (29 de enero de 1997), Mozambique (26 de agosto de 1995), Myanmar (1° de enero de 1995), Namibia (1° de enero de 1995), Nepal (23 de abril de 2004), Nicaragua (3 de septiembre de 1995), Nigeria (1° de enero de 1995), Níger (13 de diciembre de 1996), Noruega (1° de enero de 1995), Nueva Zelandia (1° de enero de 1995), Omán (9 de noviembre de 2000), Países Bajos -Para el Reino de los Países Bajos en Europa y para las Antillas Holandesas- (1° de enero de 1995), Pakistán (1° de enero de 1995), Panamá (6 de septiembre de 1997), Papua Nueva Guinea (9 de junio de 1996), Paraguay (1° de enero de 1995), Perú (1° de enero de 1995), Polonia (1° de julio de 1995), Portugal (1° de enero de 1995), Qatar (13 de enero de 1996), Reino Unido (1° de enero de 1995), República Centroafricana (31 de mayo de 1995), República Checa (1° de enero de 1995), República Democrática del Congo (1° de enero de 1997), República Dominicana (9 de marzo de 1995), República Eslovaca (1° de enero de 1995), República Kirguisa (20 de diciembre de 1998), Rumania (1° de enero de 1995), Rwanda (22 de mayo de 1996), Saint Kitts y Nevis (21 de febrero de 1996), Santa Lucía (1° de enero de 1995), San Vicente y las Granadinas (1° de enero de 1995), Senegal (1° de enero de 1995), Sierra Leona (23 de julio de 1995), Singapur (1° de enero de 1995), Sri Lanka (1° de enero de 1995), Sudáfrica (1° de enero de 1995), Suecia (1° de enero de 1995), Suiza (1° de julio de 1995), Suriname (1° de enero de 1995), Swazilandia (1° de enero de 1995), Tailandia (1° de enero de 1995), Taipei Chino (1° de enero de 2002), Tanzanía (1° de enero de 1995), Togo (31 de mayo de 1995), Trinidad y Tabago (1° de marzo de 1995), Túnez (29 de marzo de 1995), Turquía (26 de marzo de 1995), Uganda (1° de enero de 1995), Uruguay (1° de enero de 1995), Venezuela (República Bolivariana de) (1° de enero de 1995), Zambia (1° de enero de 1995) y Zimbabwe (5 de marzo de 1995). Además, los gobiernos con la condición de observador, son: Afganistán, Andorra, Arabia Saudita, Argelia, Azerbaiyán, Bahamas, Belarús, Bhután, Bosnia y Herzegovina, Cabo Verde, Etiopía, Guinea Ecuatorial, Irán, Iraq, Kazajstán, Libia, Montenegro, Rep. Dem. Popular Lao, República Libanesa, Rusia, Federación de, Samoa, Santa Sede, Santo Tomé y Príncipe, Serbia, Seychelles, Sudán, Tayikistán, Tonga, Ucrania, Uzbekistán, Vanuatu, Viet Nam y Yemen. Igualmente, hay organizaciones internacionales intergubernamentales a las que se ha concedido la condición de observador en los órganos de la OMC, a saber: Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Islámico de Desarrollo (BIsD), Banco Mundial (BM), Centro de Comercio Internacional (CCI), Centro para el Desarrollo de la Pesca en Asia Sudoriental (SEAFDEC), Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Comisión de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible (CDS), Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (CEPA), Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE), Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP), Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico (ICCAT), Comisión Mixta FAO/OMC del Codex Alimentarius (Codex), Comunidad Andina, Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC), Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO), Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Consejo Internacional de Cereales (CIC), Consejo para la Cooperación en el Golfo (CCG), Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) de la FAO, Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCM), Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), Corporación Interárabe de Garantía de Inversiones, Fondo Común para los Productos Básicos, Fondo Monetario Internacional (FMI), Foro de las Islas del Pacífico, Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Instituto Internacional de Recursos Fitogenéticos (IPGRI), Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir (OITP), Organismo

2.1.1.2.3 LA OMC COMO INSTRUMENTO DE LA INSTITUCIONALIDAD COMERCIAL

Hacer el planteamiento de la apreciación de la Organización Mundial del Comercio como un instrumento de la institucionalidad comercial supone efectuar una valoración crítica del mismo organismo. Y, dicha valoración, al tiempo, implica exponer la significación práctica de la creación de la OMC y la aprobación del GATT de 1994.

Así, por principio de cuentas, la creación de la OMC ha constituido un resultado sorprendente de la Ronda de Uruguay. En palabras de un analista, "[...] de hecho, el logro tal vez más notable, y sin duda el más inesperado, ha sido la incorporación en el Acta Final de un acuerdo para crear un organismo para la administración y regulación de la normativa comercial: la Organización Mundial del Comercio (OMC)".[148] Empero, el proyecto de constituir un marco institucional rector del comercio internacional reforzado y estable, capaz de administrar los acuerdos de la Ronda de Uruguay, en rigor, parecía inminente. Y, es que, la aprobación de un instrumento constitutivo para el GATT, luego OMC, era un objetivo implícitamente contenido en la Declaración de Punta del Este,[149] por lo que, distante de constituir un resultado sorpresivo, fue, más bien, y desde la óptica jurídica, una consecuencia lógica, del tenor literal de la Declaración de Punta del Este.[150] Sólo así podía materializarse el *reforzamiento institucional* al que alude la Declaración de Punta del Este, promovido, además,

---

Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA), Organización Mundial de Aduanas (OMA), Organización de Cooperación Económica (OCE), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Organización de la Conferencia Islámica (OCI), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Organización de los Estados Americanos (OEA), Organización Internacional de Metrología Legal (OIML), Organización Internacional de Normalización (ISO), Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), Organización Mundial del Turismo (OMT), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), Secretaría de la Comunidad del Caribe (CARICOM), Secretaría del Commonwealth, Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Sistema Económico Latinoamericano (SELA), South Centre Unión del Magreb Árabe (UMA), Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMAO), Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) y Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV). *Cfr.* Organización Mundial del Comercio. 2005. "Miembros y observadores". En: *Entender la OMC: La Organización.* Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm].

[148] Alonso, J. A. 1995. *Op. Cit.* P. 22.

[149] Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. 1986. *Declaración ministerial de Punta del Este en torno a Negociaciones Comerciales Multilaterales entre las Partes Contratantes.* Ronda de Uruguay. Septiembre, 20. Uruguay.

[150] *Vid.* Montaña i Mora, M. 1995. "Las novedades Reales tras la creación de la Organización Mundial de Comercio". En: *Revista CIDOB d´Afers Internacionals.* Números. 29-39. P. 22.

por la doctrina más autorizada, en la que destacan los trabajos de J. H. Jackson, particularmente su obra *Restructuring the GATT System,*[151] apreciada por los analistas económicos como la fuente intelectual de la creación de la OMC y la reforma del procedimiento de solución de controversias.[152]

Y, "lo que ciertamente era menos previsible era que los Estados Unidos dieran su visto bueno a la creación de la OMC. [...] [Así,] [...] la Ronda de Uruguay ha dado lugar a un desdoblamiento funcional del GATT 1947, el cual era a la vez un tratado internacional y una Organización Internacional *de facto,* desdoblamiento que se ha materializado desde el punto de vista normativo en la aprobación del GATT 1994 y desde un punto de vista orgánico en el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio".[153]

---

[151] *Vid.* Jackson, J. H. 1990. *Restructuring the GATT System.* Editorial Pinter. England.

[152] El sistema integrado de solución de diferencias es una parte importante del sistema multilateral de comercio de la OMC. Se basa en los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994 y en las normas y procedimientos desarrollados en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), anexo al Acuerdo sobre la OMC. Las normas han evolucionado a partir de la práctica seguida en el marco del GATT de 1947. El sistema de solución de diferencias abarca todos los acuerdos comerciales multilaterales, es decir, es aplicable al comercio de mercancías, al de servicios y a las cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual que puedan surgir en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC. También es aplicable a las diferencias que puedan surgir en el marco del Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública. Algunos de esos acuerdos contienen disposiciones en materia de solución de diferencias que sólo se aplican a las diferencias que puedan surgir en el marco del Acuerdo específico que añada normas a las del ESD o las modifique. Administra el sistema de solución de diferencias el Órgano de Solución de Diferencias. El procedimiento de solución de diferencias se inicia con la solicitud de celebración de consultas, formulada por un Miembro a otro, sobre una cuestión concreta. Si en esas consultas no se llega a una solución, un Miembro puede pedir que el OSD establezca un grupo especial, que de ordinario integran tres expertos comerciales independientes que fallan la cuestión. Después de oír a las partes, el grupo especial elabora un informe al OSD. Para lograr que el sistema tenga la máxima eficiencia posible se han convenido plazos estrictos para el grupo especial. El proceso entraña un alto grado de automaticidad. Según la práctica del GATT, el informe del grupo especial se presentaba a las Partes Contratantes del GATT para su adopción. Como éstas solían adoptar decisiones por consenso, cualquiera de las Partes (entre ellas la perdedora) podía bloquear la adopción de un informe de un grupo especial. Aunque ello no ocurría con frecuencia, sucedía esporádicamente. En el ESD se ha convenido en una fórmula innovadora en virtud de la cual es necesario un consenso en contra para no adoptar el informe de un grupo especial. Esta fórmula facilita el funcionamiento del sistema. El mecanismo de solución de diferencias de la OMC brinda la posibilidad de apelación a cualquiera de las partes que intervienen en las actuaciones de un grupo especial, aunque la apelación debe quedar circunscrita a las cuestiones de derecho abarcadas por el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas hechas por ese grupo. Las apelaciones se presentan ante un órgano permanente de apelación integrado por siete miembros nombrados por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), por un período de cuatro años. El informe del Órgano de Apelación ha de ser aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia y debe ser aprobado por el OSD, salvo que exista un consenso negativo, es decir, un consenso en contra de su adopción. El Órgano de Solución de Diferencias vigila la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas y mantiene todo caso pendiente en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva. También se establecen plazos para el cumplimiento de las recomendaciones de los informes de los grupos especiales. Si una parte no puede cumplir esas recomendaciones, dentro de un plazo razonable, está obligada a entablar negociaciones con la parte reclamante con miras a determinar una compensación mutuamente aceptable. En caso de no llegarse a un acuerdo en esas negociaciones, el Órgano de Solución de Diferencias podrá autorizar a la parte reclamante a suspender la aplicación a la otra parte de concesiones u otras obligaciones. Ahora bien, la compensación y la suspensión de concesiones son soluciones provisionales hasta el momento en que la parte que debe hacerlo cumpla las recomendaciones del OSD. *Vid.* Witker, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* Pp. 84 y 85.

[153] Montañá Mora, Miquel. 1997. *Op. Cit.* Pp. 41 y 42.

Además, la transformación del GATT en la OMC, desde una apreciación analítica de sus acuerdos, supuso una novedad no menor: un conjunto de *principios estructurales* propios de la estructura jurídica de la nueva Organización.[154] Así, se advierte el principio de *integridad* como un refuerzo de la cláusula de no discriminación;[155] el principio de *universalidad* que da cuenta de la voluntad de constituir una organización internacional con vocación universal;[156] el principio de *globalidad,* alude a la característica de los acuerdos de la Ronda de Uruguay de extender el sistema GATT a nuevos ámbitos (servicios, propiedad intelectual e industrial, medidas relacionadas con inversiones y esquemas de protección del medio ambiente);[157] el principio de *permanencia* alude a que una de las consecuencias de la atribución de personalidad jurídica de la OMC y su configuración *de iure* como organismo internacional es la transformación de la OMC en una estructura institucional estable y en un foro de negociaciones comerciales permanentes;[158] el principio de *concertación* tiene que ver con la voluntad de establecer relaciones de cooperación concertadas con otras organizaciones internacionales en aras de evitar la descoordinación y/o la contradicción de acciones;[159] el principio de *conformidad de las legislaciones nacionales,* con miras a reforzar la legitimidad del sistema, propugna la conformidad de las legislaciones nacionales con las disposiciones del GATT;[160] y, el principio de *continuidad,* que consiste en considerar que la OMC recoge los atributos y el acervo del GATT de 1947 en una solución de continuidad del mismo acuerdo y organismo, respecto del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre la OMC[161].[162]

Sintetizando: "A raíz de la conclusión de la Ronda de Uruguay, el sistema multilateral de comercio amplió y profundizó su programa para tener en

[154] *Cfr. Ibíd.* Pp. 43-46.
[155] *Cfr. Ibíd.* P. 42.
[156] *Cfr. Ibíd.* P. 43.
[157] *Cfr. Ídem.*
[158] *Cfr. Ibíd.* P. 44.
[159] *Cfr. Ídem.*
[160] *Cfr. Ibíd.* P. 45.
[161] *Cfr. Ibíd.* Pp. 45 y 46.
[162] *Cfr.* Marceau, G. 1995. "Transition from GATT to WTO: A Most Pragmatic Operation". En: *JWT.* Vol. 29. No. 3. Pp. 147 y ss.

cuenta las nuevas realidades de las relaciones económicas internacionales. El GATT se había reencarnado en una nueva organización internacional, plena esta vez: la OMC. Esta nueva Organización se convirtió en un símbolo de la emergencia de un sistema económico más global. El comercio estaba considerado ampliamente como un catalizador decisivo del crecimiento y la prosperidad futuros".[163] Y, así, "resulta claro que, por primera vez en la historia, el mundo puede adoptar un sistema basado en normas para la coexistencia económica, cuyos principios esenciales han sido objeto de un acuerdo general. Ni siquiera el fecundo período de fortalecimiento institucional que siguió a la Segunda Guerra Mundial tuvo como fruto una empresa tan genuinamente compartida. Una amplia comunidad de miembros de la OMC, superadas ya las divisiones representadas por la Cortina de Hierro o provocadas por las diferencias ideológicas fundamentales, al menos en las cuestiones económicas, ha dado expresión práctica a la idea común de que corresponde a las instituciones multilaterales una función indispensable en el mantenimiento de esta cohesión sin precedentes. En el pasado, experimentos nobles en la esfera del multilateralismo no siempre se han mantenido o se han desarrollado como pretendían sus primeros promotores; pero en esta ocasión estamos convencidos de que podemos aspirar realmente a generar y mantener un mayor grado de profundidad de las relaciones económicas en el marco de un sistema basado en normas. Cada vez se hará más patente que deshacer ese sistema o renunciar a él obligaría a pagar un precio considerable".[164]

Esta fue la realidad propia de la práctica de la creación de la OMC y la aprobación del GATT de 1994. Y, en el curso del nacimiento de la OMC a la fecha, la Organización ha pasado a ser un protagonista, no únicamente en el desarrollo de las relaciones comerciales, sino en la gobernanza mundial. Empero, no obstante, el esquema institucional comercial multilateral

[163] Panitchpakdi, Supachai. 2005. Prólogo. En: *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*. 10º Aniversario de la OMC. Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_foreword_s.pdf].

[164] Sutherland, Peter D. 2005. Prefacio. En: *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*. 10º Aniversario de la OMC. Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_preface_s.pdf].

representado por la OMC, éste sólo constituye una garantía limitada en relación con el futuro en una época de grandes desafíos y de intensa competencia entre los Estados. En parte por su propio éxito, la institución despierta una serie de expectativas y es objeto, al tiempo, de una serie de presiones, a veces contrapuestas, tanto internas como externas. Sin embargo, "la negligencia puede provocar también el fracaso de las instituciones. La globalización ha creado, pues, tanto la oportunidad como el problema. La intensificación de la competencia en la esfera comercial en sentido amplio es inevitable, y una nueva y positiva dinámica de crecimiento la pone de manifiesto. La institución que ampara, en importantes aspectos, esas posibilidades, no está en modo alguno plenamente equipada para realizar sus tareas. Hay una necesidad real de introducir reformas institucionales en la OMC y de incrementar el apoyo a la Organización".[165] Parece, pues, cada vez más patente, que a poco más de un decenio de instalada, la hora de analizar los mecanismos de funcionamiento de la OMC para saber si sirven con la idoneidad requerida o bien, si hay o no margen para mejorarlos, ha arribado.

Recapitulando, por último, hay que concluir que la creación de la OMC, el 1º de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial. Y, en tanto organismo sucesor del GATT, hoy por hoy se considera el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales. Sin duda, "la OMC afianzó y fortaleció apreciablemente los mecanismos para el arreglo de disputas en comparación con los que contemplaba el GATT [...]".[166] Además, es "el nuevo foro de negociaciones multilaterales, tendente a elevar los niveles de vida, incrementar la producción y el comercio de bienes y servicios, así como impulsar el desarrollo sostenible, proteger y preservar el medio ambiente. [...]".[167] La OMC hizo también realidad, en una forma actualizada, el intento fallido efectuado en 1948 de crear la Organización Internacional del Comercio (OIC). Y es, pues,

[165] *Idem.*
[166] Pearson, Frederic S. Y J. Martin Rochester. 2000. *Op. Cit.* P. 436.
[167] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* Pp. 210.

en síntesis, el fundamento jurídico institucional multilateral del comercio internacional del siglo XXI.

2.1.1.3 LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD)

2.1.1.3.1 ANTECEDENTES, ORIGEN Y ESTABLECIMIENTO

El imperativo de la estabilización de los precios de las materias primas y, por ese conducto, los ingresos por exportaciones de las naciones en desarrollo, originó la materialización de fórmulas concertadas en el marco de convenios multilaterales que signaron las principales economías exportadoras e importadoras de cada mercancía.[168] En medio de esta situación, la ONU aprobó la resolución 1701 (1961) titulada *El comercio internacional como principal instrumento para el desarrollo económico,* documento valorado como una *guía* para alcanzar al interior de las economías nacionales una expansión del comercio que promoviera, tanto las ventas externas en volumen y valor como en las divisas.

En 1962, en la Conferencia de Naciones Unidas de El Cairo sobre los Problemas del Desarrollo Económico, se propuso la celebración de una conferencia internacional sobre comercio y desarrollo que abordara la problemática vinculada con el comercio internacional, el intercambio de productos básicos y las relaciones económicas entre las naciones en vías de desarrollo y los países desarrollados.[169] Este proyecto se cristalizó, así, del 23 de marzo al 15 de junio de 1964, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), celebrada en Ginebra, Suiza, y convocada el 3 de agosto de 1962 por el Consejo Económico y Social de la Asamblea General de la ONU. Y, "la orientación fundamental de la Conferencia de Ginebra fue dada por el informe del argentino Raúl Prebisch, Secretario General de la Conferencia. Su título era: *Hacia una nueva política comercial con vistas al desarrollo económico* [y su contenido versó en plantear la necesidad de establecer una política de cooperación internacional encauzada

[168] Di Giovanni, Ileana. 1992. *Op. Cit*. P. 131.
[169] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit*. P. 241.

fundamentalmente a la eliminación del desequilibrio comercial externo].[170] Al término de la reunión de 1964, la Asamblea de Naciones Unidas decidió institucionalizar la Conferencia como un órgano permanente y confiarle el examen de todos los problemas relativos al comercio y al desarrollo".[171]

Con el nacimiento de la UNCTAD, en la apreciación de los países en vías de desarrollo, se materializaba un acontecimiento en la cooperación internacional en aras del fortalecimiento de sus economías. Y, "uno de los resultados de mayor trascendencia de la Conferencia fue la estructuración del tercer mundo en el grupo de `los 77´ cuyo nacimiento marcó el inicio de una nueva etapa en las relaciones internacionales, ya que, por primera vez en la historia, los países menos avanzados se unificaron con el objeto de presentar un informe único en defensa de sus intereses comunes".[172]

La Comisión de Redacción del Acta Final por América Latina, documento que establece formalmente a la UNCTAD, estuvo formada por: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México y Perú.[173] Y, la membresía de la Conferencia se encuentra integrada con los países miembros de la ONU, organismos especializados y organismos mundiales de energía atómica.[174]

2.1.1.3.2 OBJETO, FUNCIONES, NATURALEZA, PERSONALIDAD JURÍDICA Y PRINCIPIOS RECTORES

La precisión del objeto de la UNCTAD se formuló inicialmente en el aludido informe del Secretario General de la Conferencia, Raúl Previch, en el que se propuso que la UNCTAD debería: "a) buscar un nuevo orden para resolver los problemas de comercio y desarrollo que afectaban al mundo y especialmente a los países en desarrollo. b) Corregir el desequilibrio exterior de los países en desarrollo, provocado por el aumento de exportaciones de productos primarios y la demanda desmedida de la importación de productos manufacturados. c) Establecer una política de cooperación internacional, en

[170] *Vid.* Arteaga, René. 1973. *México y la UNCTAD.* Fondo de Cultura Económica. México. Pp. 9-15.
[171] Di Giovanni, Ileana. 1992. *Op. Cit.* P. 131.
[172] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 242.
[173] *Cfr. Idem.*
[174] *Cfr.* Díaz, Luis Miguel y Alberto Szeckely. (Coordinadores). 1980. *Instrumentos administrativos fundamentales de organizaciones internacionales.* Universidad Nacional Autónoma de México. México. P. 66.

donde el comercio, los recursos financieros y la difusión de la técnica, propiciaran un equilibrio dinámico de las economías en desarrollo".[175] Y, una vez instaurada la Conferencia en 1964, las funciones que le fueron inherentes se asociaron con las siguientes: "- Fomentar el comercio internacional, para acelerar el desarrollo económico y en particular el comercio entre países de diferentes etapas de desarrollo, entre países en desarrollo y entre países con sistemas diferentes de organización económica. - Formular principios y políticas sobre el comercio internacional y sobre problemas del desarrollo económico. - Revisar y facilitar la coordinación de actividades de otras instituciones de las Naciones Unidas dentro de la esfera del comercio internacional y del desarrollo económico. - Iniciar medidas para negociar y aprobar instrumentos jurídicos multilaterales en la esfera del comercio. - Armonizar políticas comerciales y de desarrollo de los gobiernos y de las agrupaciones económicas regionales".[176]

Igualmente, el acta fundacional de la UNCTAD concibe a ésta, en su naturaleza, como un órgano de carácter permanente de la Asamblea General de la ONU; y, se relaciona con ésta en la conservación de su competencia propia y guardando su autonomía que garantiza su participación en el programa general de la ONU.[177] Y, similar a lo que fue el GATT, la Conferencia ha sido considerada como un foro de negociaciones (comerciales) multilaterales; aunque la UNCTAD, con distinción del antecesor de la OMC, posee un carácter de organización de confrontaciones que dirige a resoluciones de orden general y exigencias que no otorgan resultados, a fin de cuentas, definidos con precisión. Por lo tanto, la Conferencia ha adquirido, más bien, el *status* de un *grupo de presión* y únicamente ha generado entendimientos relevantes entre los gobiernos en relación con las preferencias generalizadas.[178]

Sobre el marco teórico sostenido por la Conferencia para argumentar en torno al comercio y desarrollo en el mundo, ésta adoptó la filosofía de la teoría sobre

[175] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* Pp. 243 y 244. Y, *vid.* Arteaga, René. 1973. *Op. Cit.* Pp. 15 y 16.
[176] *Ibíd.* P. 244. Y, *vid.* Arellano García, Carlos. 1980. *La diplomacia y el comercio internacional.* Editorial Porrúa. México. P. 155.
[177] Díaz, Luis Miguel y Alberto Szeckely. 1980. *Op. Cit.* P. 66.
[178] *Vid.* Luard, Evan. 1979. *Organismos internacionales.* El Manual Moderno, S. A. México. Pp. 200-208.

el *deterioro de los términos de intercambio,* enunciada en los años 50, y que se refería a las relaciones entre los países atrasados y los países poderosos; entre los productos primarios y los productos industrializados.[179] Así, con dicho cuerpo teórico, la UNCTAD suponía que, en tanto los bienes manufacturados tenían una tendencia creciente y regular, los precios de las materias primas se encontraban afectados por fluctuaciones de alto impacto hacia arriba y hacia abajo, siendo la tendencia resultante la de un crecimiento promedio del precio unitario inferior al precio unitario de los bienes manufacturados.[180]

Y, en lo tocante a los principios fundamentales de la UNCTAD, establecidos por la Asamblea General de la ONU, deben ser destacados los que a continuación se enlistan: "I. Necesidad de acrecentar el comercio de los países en vías de desarrollo, tanto de productos primarios como de productos semielaborados y manufacturados para elevar sus ingresos por exportación y examinar la posibilidad de tomar medidas y formular nuevos principios para: a) Ampliar el comercio entre los países en vías de desarrollo y los países desarrollados. b) Intensificar y diversificar las relaciones comerciales entre los países en vías de desarrollo. c) Financiar el comercio internacional de los países en vías de desarrollo (subsidios). d) Diversificar el comercio de los países en vías de desarrollo. II. Medidas encaminadas a asegurar precios estables de las exportaciones de los países en vías de desarrollo a través de: a) Estabilización de los productos primarios a niveles equitativos y remunerativos. b) Aumento de consumo de productos importados de los países de producción primaria y de productos semielaborados y manufacturados de los países en vías de desarrollo. c) Convenios internacionales sobre productos básicos. d) Financiación internacional compensatoria. III. Medidas tendentes a la eliminación general, por los países industrializados individual o colectivamente de las barreras arancelarias, no arancelarias o de otra

[179] *Vid.* Di Giovanni, Ileana. 1992. *Op. Cit*. P. 132.
[180] *Ídem.* Así, "con el objeto de impedir estas fluctuaciones, y obtener precios remunerativos para el producto, se elaboraron acuerdos multilaterales por producto tendientes a suprimir obstáculos al comercio, estimular el consumo y organizar la producción de los productos primarios. Algunos establecieron cuotas de exportación por países y otros crearon *stoks* de intervención o reguladores de precios. Existen acuerdos intergubernamentales relativos al comercio de trigo, azúcar, café, estaño, cobre, cacao, caucho, que registran eficacia relativa y disímil en la concreción de sus objetivos". Di Giovanni, Ileana. 1992. *Op. Cit*. P. 132.

naturaleza que afecten adversamente las exportaciones de los países en vías de desarrollo y la expansión del comercio internacional. IV. Métodos y organismos para la aplicación de medidas relativas a la expansión del comercio internacional. a) Reevaluación de la eficacia de los organismos internacionales existentes. b) Integración de las actividades de los organismos existentes, evitando duplicidad de funciones".[181]

2.1.1.3.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAMIENTO OPERATIVO

En términos generales, en la Secretaría General de la ONU, se integra una Secretaría Permanente, encargada de la atención de los trabajos de la Conferencia, de la Junta de Comercio y Desarrollo y de sus organismos auxiliares, presidida por el secretario general de la Conferencia designado por el secretario general de la Organización de las Naciones Unidas.[182]

Y, en términos específicos, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se encuentra integrada por 192 países miembros,[183] y representada, así mismo, por el Secretario General, con sede en Ginebra, Suiza,

[181] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 245.
[182] *Cfr. Ibíd.* P. 251.
[183] Los miembros de la UNCTAD, de acuerdo con los datos de la propia organización, son los siguientes 192 países, de entre los cuales se destacan los miembros de la Junta de Comercio y Desarrollo (estando indicados con un "*"):Afganistán*, Albania* , Alemania*, Andorra, Angola*, Antigua y Barbuda, Arabia Saudita*, Argelia*, Argentina*, Armenia*, Australia*, Austria*, Azerbaiyán*, Bahamas, Bahreïn*, Bangladesh*, Barbados*, Belarús*, Bélgica*, Belice*, Benin*, Bhután*, Bolivia*, Bosnia y Herzegovina, Botswana*, Brasil*, Brunei Darussalam, Bulgaria*, Burkina Faso*, Burundi*, Cabo Verde, Camboya, Camerún*, Canadá*, Chad*, Chile*, China*, Chipre*, Colombia*, Comoras, Congo*, Costa Rica*, Côte d´Ivoire*, Croacia*, Cuba*, Dinamarca*, Djibouti, Dominica*, Ecuador*, Egipto*, El Salvador*, Emiratos árabes Unidos*, Eritrea, Eslovaquia*, Eslovenia*, España*, Estados Unidos de América*, Estonia, Etiopía*, Ex República Yugoslava de Macedonia*, Federación de Rusia*, Fiji, Filipinas*, Finlandia*, Francia*, Gabón*, Gambia, Georgia*, Ghana*, Granada*, Grecia*, Guatemala*, Guinea*, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial*, Guyana*, Haití*, Honduras*, Hungría*, India*, Indonesia*, Irán (República Islámica del)*, Iraq*, Irlanda*, Islandia*, Islas Marshall, Islas Salomón, Israel*, Italia*, Jamahiriya árabe Libia*, Jamaica*, Japón*, Jordania*, Kazajstán, Kenya*, Kiribati, Kirguistán, Kuwait*, Lesotho*, Letonia*, Líbano*, Liberia*, Liechtenstein*, Lituania*, Luxemburgo*, Madagascar*, Malasia*, Malawi, Maldivas, Malí*, Malta*, Marruecos*, Mauricio*, Mauritania*, México*, Micronesia (Estados Federados de), Mónaco, Mongolia*, Mozambique*, Myanmar*, Namibia*, Nauru, Nepal*, Nicaragua*, Níger, Nigeria*, Noruega*, Nueva Zelandia*, Omán*, Países Bajos*, Pakistán*, Palau, Panamá*, Papua Nueva Guinea*, Paraguay*, Perú*, Polonia*, Portugal*, Qatar*, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte*, República árabe Siria*, República Centroafricana*, República Checa*, República de Corea*, República Democrática del Congo*, República Democrática Popular Lao, República de Moldova*, República Dominicana*, República Popular Democrática de Corea*, República Unida de Tanzanía*, Rumania*, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, Samoa, San Marino, Santa Lucía, Santa Sede, Santo Tomé y Príncipe*, San Vicente y las Granadinas, Senegal*, Serbia y Montenegro*, Seychelles, Sierra Leona*, Singapur*, Somalia*, Sri Lanka*, Sudáfrica*, Sudán*, Suecia*, Suiza*, Suriname*, Swazilandia, Tailandia*, Tayikistán, Timor Leste, Togo*, Tonga, Trinidad y Tabago*, Túnez*, Turkmenistán, Turquía* , Tuvalu, Ucrania*, Uganda*, Uruguay*, Uzbekistán, Vanuatu, Venezuela*, Viet Nam*, Yemen*, Zambia*, Zimbabwe*. *Cfr.* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 2005. *La UNCTAD.* Suiza. Organización de las Naciones Unidas. En: [http://www.unctad.org].

y una oficina de enlace establecida en New York, EUA.[184] La Junta de Comercio y Desarrollo constituye el órgano permanente de la Conferencia,[185] cuyas atribuciones son: "I. Examinar las resoluciones y decisiones de la Conferencia. II. Obtener informaciones de organismos intergubernamentales. III. Actuar como comisión preparatoria de las sesiones de la Conferencia. IV. Establecer los órganos y las comisiones".[186] Así, la Junta está conformada por las Comisiones: del Comercio Internacional de Bienes, Servicios y de los Productos Básicos; de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas; y, de las Empresas, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo.[187] La secretaría de la UNCTAD también presta servicios a la Comisión de Ciencia

[184] La Secretaría tiene alrededor de 400 funcionarios y está dividida en cinco divisiones, cuatro de las cuales se encargan de las actividades sustantivas de investigación y de asistencia técnica de la secretaría, mientras que la quinta se ocupa de la gestión y los asuntos intergubernamentales y las relaciones externas. Además, un Programa Especial está dedicado a las cuestiones que afectan a los países menos adelantados. La División de Mundialización y Estrategias de Desarrollo (GDS) se ocupa de las políticas macroeconómicas y de desarrollo. También depende de ella la Oficina de Estadística de la UNCTAD y una dependencia especial que se ocupa de las cuestiones relacionadas con África. La División se encarga de la publicación anual de la UNCTAD Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, que se examina en los períodos ordinarios de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo. La División de Inversión, Tecnología y Fomento de la Empresa (DITE) tiene a su cargo las cuestiones de inversión, fomento de la empresa y los asuntos tecnológicos. Se encarga de la publicación anual de la UNCTAD Informe sobre las Inversiones en el Mundo y presta servicios a la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas, así como a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo. La División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y Productos Básicos (DITC) se ocupa del comercio de bienes y servicios y productos básicos, las políticas de la competencia y el vínculo que existe entre el comercio y el medio ambiente. La División también lleva a cabo actividades de fomento de la capacidad en asuntos relacionados con el comercio en favor de los países en desarrollo y presta servicios sustantivos a la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos. La División de Infraestructura de Servicios para el Desarrollo y de Eficiencia Comercial (SITE) abarca diversas cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio, incluido el transporte, los procedimientos aduaneros, la facilitación de información comercial y el comercio electrónico. La labor de la División tiene un importante componente de asistencia técnica. La División se encarga de la publicación anual Informe sobre el Comercio Electrónico y el Desarrollo. El Programa Especial para los países menos adelantados, los países sin litoral y los países insulares en desarrollo (LDC) coordina las actividades de la UNCTAD relacionadas con estas tres categorías de países. También realiza análisis de los amplios retos de desarrollo con que se enfrentan esos países y les presta asistencia técnica. Cada dos años, el Programa Especial publica el Informe sobre los países menos adelantados. Y, la División de Gestión comprende el Servicio Administrativo, el Servicio de Cooperación Técnica y el Servicio de asuntos intergubernamentales y relaciones externas, que presta servicios a las reuniones intergubernamentales que se celebran en la UNCTAD. *Vid. Idem.*

[185] Durante los cuatro años que transcurren entre los períodos de sesiones de la Conferencia, el trabajo de la UNCTAD está dirigido por la Junta de Comercio y Desarrollo. La Junta está abierta a la participación de todos los Estados miembros de la UNCTAD, y las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales acreditadas gozan de la condición de observador. La Junta celebra en Ginebra cada año un período ordinario de sesiones y hasta tres reuniones ejecutivas para examinar cuestiones normativas e institucionales específicas. *Vid. Idem.*

[186] Quintana Adriano, Elvia Arcelia. 2003. *Op. Cit.* P. 251.

[187] La Junta de Comercio y Desarrollo tiene tres Comisiones, que se reúnen una vez al año para examinar cuestiones de política en determinadas esferas y formular directrices para el trabajo de la secretaría. Estas Comisiones permiten a los gobiernos intercambiar puntos de vista sobre cuestiones de política en sus ámbitos respectivos. Como en todos los órganos intergubernamentales de la UNCTAD, las decisiones de las Comisiones se adoptan por consenso, por lo que las conclusiones y las recomendaciones convenidas reflejan la voluntad política colectiva de todos los miembros de la UNCTAD. *Vid.* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 2005. *Op. Cit.*

y Tecnología para el Desarrollo, que es un órgano subsidiario del Consejo Económico y Social de la (ECOSOC) ONU.

Igualmente, la UNCTAD cuenta con un Comité asesor y otros órganos, destacando: la Comisión de Preferencias, la Subcomisión Permanente de Productos Básicos y un conjunto de grupos especiales de trabajo conformados por expertos.[188] Y, El órgano decisorio supremo de la UNCTAD es la Conferencia cuatrienal o periódica, en la que: los Estados miembros evalúan cuestiones actuales del comercio y el desarrollo, examinan opciones de política y formulan respuestas de política a nivel mundial; y, se define el mandato y se establecen las prioridades de trabajo de la organización. Por lo tanto, las conferencias[189] desempeñan un papel de primer orden en el terreno de la política, en el sentido que posibilitan la conformación de un consenso intergubernamental con respecto al estado de la economía mundial y las políticas de desarrollo y desempeñan un papel decisivo en la determinación de la función que incumbe a las Naciones Unidas y a la UNCTAD en relación con los problemas del desarrollo económico.[190]

Así pues, la Conferencia es un órgano subsidiario de la Asamblea General de las Naciones Unidas que, como organización, desempeña funciones torales como las siguientes: actúa como un foro de deliberaciones intergubernamentales que recibe la aportación de las consultas con expertos, así como de diversos intercambios de experiencias, y que apunta a la creación de consenso; lleva a cabo investigaciones, analiza políticas y reúne datos para las deliberaciones entre los expertos y los representantes de los gobiernos; ofrece asistencia técnica adaptada a las necesidades específicas de los países en desarrollo, prestando especial atención a las necesidades de los países

[188] Las Comisiones basan su trabajo en los debates de expertos en determinadas esferas. Las Comisiones convocan cada año hasta diez reuniones de expertos, las cuales permiten a los representantes de los gobiernos que asisten a las reuniones de las Comisiones contar con las valiosas aportaciones técnicas de personalidades académicas, especialistas y el sector privado. *Vid. Ídem.*

[189] Entre las recientes conferencias de la UNCTAD, destacan: la Reunión de Midrand, África (27 de abril - 11 de mayo de 1996), en la *Novena Sesión de la de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;* la Reunión de Bangkok, Tailandia (12-19 de febrero de 2000), en el *Décimo Periodo de Sesiones de la de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (X UNCTAD);* y, la Reunión de São Paolo, Brasil (13-18 de junio de 2004), en el *Décimo Primer Período de Sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Vid. Ídem.*

[190] *Vid. Ídem.*

menos adelantados y de los países con economías en transición; y, cuando es necesario, la UNCTAD coopera con otras organizaciones[191] y países donantes en la prestación de asistencia técnica.[192]

2.1.1.3.4 LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) COMO INSTRUMENTO DE LA INSTITUCIONALIDAD COMERCIAL

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, desde su creación y durante las décadas de su desarrollo como organización, ha sido el órgano central de las Naciones Unidas para el estudio integrado del comercio y el desarrollo y las cuestiones conexas en las esferas de las inversiones, las finanzas, la tecnología, el fomento de las empresas y el desarrollo sostenible. En cumplimiento de sus funciones, la Secretaría colabora con los gobiernos de los Estados miembros e interactúa con diversas organizaciones del sistema de las Naciones Unidas y con las comisiones regionales, así como con instituciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales, el sector privado, incluidas asociaciones comerciales e industriales, y con institutos de investigación y universidades de todo el mundo.

---

[191] Como entidad coordinadora del tratamiento integrado del comercio y el desarrollo, la UNCTAD colabora y se relaciona con diversas organizaciones dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas. Esas organizaciones son las siguientes: 1.) La Organización Mundial del Comercio (OMC): La UNCTAD y la OMC han unido fuerzas para tratar de mejorar el funcionamiento del sistema de comercio multilateral. En abril de 2003, ambas organizaciones firmaron un Memorando de Entendimiento en el que se establece su colaboración y la celebración de consultas en relación con las actividades de asistencia técnica, así como la realización de estudios conjuntos sobre cuestiones seleccionadas. La UNCTAD y la OMC tienen un trato frecuente, y a menudo los mismos representantes de los gobiernos asisten a los procesos intergubernamentales de ambas organizaciones. 2.) El Centro de Comercio Internacional (CCI): El CCI está copatrocinado por la UNCTAD y la OMC y se ocupa de los aspectos operacionales y empresariales del desarrollo del comercio, particularmente de la promoción del comercio. A diferencia de la asistencia técnica de la UNCTAD, que está destinada principalmente a los gobiernos, la asistencia técnica del CCI se centra fundamentalmente en ayudar a las empresas de los países en desarrollo. La UNCTAD y la OMC están representadas en el Grupo Consultivo Mixto que supervisa la labor del CCI, y la UNCTAD mantiene varias actividades conjuntas de asistencia técnica con este organismo. 3.) Las Comisiones regionales de las Naciones Unidas y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): La UNCTAD colabora con estas entidades internacionales en proyectos puntuales, ya sea en relación con proyectos de investigación, talleres y seminarios conjuntos o asistencia técnica. Dado que la UNCTAD no dispone de representantes sobre el terreno, las oficinas del PNUD en los países se utilizan también para apoyar las actividades que realiza la UNCTAD en diversos países. 4.) Las Instituciones de Bretton Woods (Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial): El Banco Mundial y la UNCTAD colaboran en la ejecución de algunos programas de asistencia técnica y fomento de la capacidad. La secretaría de la UNCTAD, a través del programa SIGADE de gestión de la deuda, también participa activamente en el Equipo de Tareas interinstitucional sobre estadísticas financieras, que preside el FMI. Los tres organismos colaboran asimismo en la organización de seminarios. La UNCTAD asiste a las reuniones bianuales del FMI y el Banco Mundial, y ambas instituciones participan en las reuniones intergubernamentales de la UNCTAD. 5.) Otros órganos intergubernamentales: Además de las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas, un total de otros 111 órganos intergubernamentales han sido reconocidos como observadores ante la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD. *Vid. Ídem.*

[192] *Vid. Ídem.*

Así, la UNCTAD promueve la integración de los países en desarrollo en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo. Y ha evolucionado gradualmente, como organización, hasta llegar a convertirse en una autoridad basada en el conocimiento, cuya labor tiene por objeto orientar los debates actuales sobre las políticas y la reflexión en materia de desarrollo, velando especialmente porque las políticas nacionales y la acción internacional se complementen mutuamente para lograr un desarrollo sostenible. Por lo tanto, en aras de cumplir este propósito, actualmente, la organización de referencia desempeña actividades y tareas relacionadas con el comercio y productos básicos,[193] la inversión, tecnología y fomento de la empresa,[194] las políticas macroeconómicas, deuda y financiación del desarrollo,[195] el

[193] La actividad general del comercio y productos básicos, a su vez, comprende las siguientes tareas: las de diversificación y desarrollo de los productos básicos: promueve la diversificación de la producción y de las estructuras comerciales. Ayuda a los gobiernos a formular y aplicar políticas de diversificación y alienta a las empresas a adaptar sus estrategias comerciales y a potenciar su competitividad en el mercado mundial; las de las políticas de la competencia y de defensa del consumidor: ofrece análisis y actividades de fomento de la capacidad en relación con la elaboración de leyes y políticas de la competencia y de defensa del consumidor en los países en desarrollo. Actualiza periódicamente la Ley modelo sobre la competencia; las del programa de diplomacia comercial: ayuda a los países en desarrollo en todos los aspectos de las negociaciones comerciales; la del Sistema de Análisis e Información Comerciales (SAICO): es un amplio sistema de información computarizado sobre medidas de control del comercio que utiliza la base de datos de la UNCTAD (la versión en CD-ROM comprende 119 países); y, la del comercio y medio ambiente: evalúa el impacto de los requisitos ambientales y de los acuerdos multilaterales pertinentes en el comercio y el desarrollo, y ofrece actividades de fomento de la capacidad para ayudar a los países en desarrollo a participar en las negociaciones internacionales sobre estas cuestiones y a beneficiarse de ellas. *Vid. Ídem.*

[194] Las actividades generales de la inversión, tecnología y fomento de la empresa, a su vez, comprenden las siguientes tareas: las actividades en materia de inversión internacional y tecnología: ayudan a los países en desarrollo a participar más activamente en la reglamentación de la inversión internacional a nivel bilateral, regional y multilateral; y, esas actividades comprenden la organización de seminarios y simposios regionales sobre fomento de la capacidad y la preparación de una serie de documentos de exposición de problemas; los estudios de políticas de inversión: su objetivo es familiarizar a los gobiernos y al sector privado con el clima y las políticas de inversión de un país determinado; y, se han realizado estudios sobre diversos países, como el Ecuador, Egipto, Etiopía, Mauricio, el Perú, Uganda y Uzbekistán; las guías de inversión y fomento de la capacidad para los PMA: algunos de los países sobre los que se trata son Bangladesh, Etiopía, Malí, Mozambique y Uganda; la tarea de tecnología: la UNCTAD presta servicios a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo de las Naciones Unidas y administra la Red Electrónica de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo; prepara estudios de casos sobre las mejores prácticas de la transferencia de tecnología; y realiza estudios de políticas sobre ciencia, tecnología e innovación para los países interesados, así como actividades de fomento de la capacidad; y, el proyecto Empretec: promueve la iniciativa empresarial y la creación de empresas pequeñas y medianas. Los programas EMPRETEC funcionan en 27 países y prestan asistencia a más de 70,000 empresarios mediante centros locales de apoyo a la empresa impulsados por el sector privado. *Vid. Ídem.*

[195] La actividad general de las políticas macroeconómicas, deuda y financiación del desarrollo, igualmente, comprende las siguientes tareas: el análisis de políticas y estudios sobre cuestiones relacionadas con la interdependencia económica mundial, el sistema monetario y financiero internacional y los problemas relacionados con las políticas macroeconómicas y de desarrollo; el apoyo técnico y asesoramiento al G24 de países en desarrollo (el Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro) en el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional; servicios de asesoramiento a los países en desarrollo para las negociaciones de reorganización de la deuda en el Club de París; y, el programa SIGADE, que consiste en un sistema informatizado de análisis financiero y gestión de la deuda especialmente creado para ayudar a los países a gestionar su deuda externa. Se puso en marcha en 1982 y funciona actualmente en 62 países. *Vid. Ídem.*

transporte, aduanas y tecnología de la información,[196] y el Programa Especial sobre los Países Menos Adelantados, los Países en Desarrollo sin Litoral y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo.[197]

En general, pues, en los trabajos en torno al comercio y desarrollo, estimados como elementos principales de la cooperación internacional, se encuentra la contribución general de la UNCTAD al desarrollo de la institucionalidad comercial. En una era en la que preponderan la economía, la globalización y la interdependencia entre los Estados, la también llamada *Conferencia de Ginebra,* es reconocida como un foro principal de deliberaciones intergubernamentales que recibe la aportación de las consultas con expertos, así como de diversos intercambios de experiencias, y que apunta a la creación de consensos nuevos en torno a las metas y los mecanismos de la cooperación internacional del desarrollo; trabaja como instrumento preparativo de la agenda para las negociaciones multilaterales; y, representa un espacio de amplias fortalezas para los países en vías de desarrollo en sus intercambios de discusiones con las naciones desarrolladas.

Ante los tiempos de globalización, liberalización económica, la conclusión de la Ronda de Uruguay y el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio, se torna necesaria la adaptación del trabajo de la UNCTAD a estas nuevas realidades económicas. En tal escenario, los grandes desafíos de la Conferencia se vinculan con: la facilitación del desarrollo sostenible con el

[196] La actividad general del transporte, aduanas y tecnología de la información, así mismo, comprende las siguientes tareas: la de la iniciativa sobre el turismo electrónico: la UNCTAD ha gestado la Iniciativa sobre el turismo electrónico para que, utilizando los medios que les proporcionan las TIC, los destinos turísticos de los países en desarrollo saquen el máximo partido de su potencial y lograr la participación de todos los interesados locales; la del programa SIDUNEA, que es un sistema integrado de aduanas que agiliza los trámites de despacho y ayuda a los gobiernos a reformar y modernizar sus procedimientos y sistemas de gestión de aduanas. El SIDUNEA, que funciona en más de 80 países, se ha convertido en el modelo internacionalmente aceptado de automatización de aduanas; la del programa SIAC, que consiste en un sistema computerizado de información anticipada sobre la carga instalado en 20 países en desarrollo de África y Asia; la propia de la Red Mundial de Centros de Comercio (RMCC): ciento cincuenta centros en todo el mundo ofrecen a las empresas información y servicios comerciales y ayudan a introducir la práctica del comercio electrónico; y, la del programa TrainForTrade, que crea redes de formación y organiza sesiones de capacitación en todas las esferas del comercio internacional para ayudar a los países en desarrollo a potenciar su competitividad. *Vid. Ídem.*

[197] El Programa Especial sobre los Países Menos Adelantados, los Países en Desarrollo sin Litoral y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo, reconoce las necesidades específicas de esos países especialmente vulnerables y les facilita asistencia técnica adaptada; examina los vínculos entre las estrategias de desarrollo y la reducción de la pobreza; y, coordina la asistencia a los PMA en sus negociaciones de adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en relación con el fomento de la capacidad para futuras negociaciones comerciales, y realiza asimismo actividades de fomento de la capacidad en cuestiones relacionadas con el comercio y la inversión. *Vid. Ídem.*

comercio y la inversión, y, de una cooperativa y complementaria con la OMC, dando eco a la participación de los países en vías de desarrollo en el sistema de comercio internacional; la proporción de dirección a las políticas nacionales que han de conducir al desarrollo del comercio y de la empresa; el trabajo analítico realizado por los intercambios de impresiones y experiencias en relación con el sector privado, las organizaciones no gubernamentales (ONG´s) y el mundo académico, incluyendo la asistencia técnica, esfuerzo éste que debe conducir a generar salidas prácticas y eficaces a los problemas del atraso, la pobreza y la ausencia de desarrollo.

Y, es que, en tanto se reconoce cada vez más que el comercio y la inversión contribuyen perceptiblemente al desarrollo económico que, alternadamente, provee en los países los medios para mejorar las condiciones sociales y ambientales, la UNCTAD pude ser estimada como una central que, a través de su labor, impacta positivamente a las economías mundiales. Así, puede destacarse su participación en la construcción y mejora de la integración de los países en vías de desarrollo y de los países en la transición al comercio mundial.

Se concluye, pues, que la *Conferencia de Ginebra,* por sus aportes al desarrollo y al comercio, debe estimarse como un instrumento útil en el desarrollo de la institucionalidad comercial; y que, en los próximos tiempos, para incrementar su influencia en el sistema internacional de comercio, deberá concentrar su esfuerzo en algunas áreas dominantes: primera: comercio internacional, particularmente como instrumento del desarrollo; segunda: desarrollo de la inversión, la tecnología y de la empresa; y, tercera: infraestructura de los servicios para la eficacia del desarrollo y del comercio.[198] Y, a estas tareas, las deberán acompañar: la investigación y el análisis; el diálogo y el consenso; y, la cooperación técnica y la toma de decisiones estratégica.[199]

[198] *Vid. Ídem.*
[199] *Vid. Ídem.*

2.1.2 EL MULTILATERALISMO DEL COMERCIO Y LA INTEGRACIÓN DE LOS BLOQUES REGIONALES

En la realidad del mundo de hoy convergen la multiplicación de los intercambios, la difusión de la democracia y la institucionalización de las relaciones internacionales. Particularmente, en el terreno de la economía, el entorno internacional da cuenta de dos grandes vertientes presentes en las relaciones comerciales contemporáneas: el multilateralismo y el regionalismo. El multilateralismo, según Philippe Moreau Defarges, a partir de sus orígenes,[200]

[200] "Delimitar los orígenes de una noción es una empresa necesaria y azarosa al mismo tiempo. Toda idea es producto inestable de evoluciones complejas, a menudo ocultas, que es necesario tratar de volver a encontrar. En lo que concierne al multilateralismo, las primeras semillas se sembraron en los siglos XVII y XVIII, con la entrada de Europa a la modernidad. Grocio, Hobbes, Rousseau y Kant se cuestionan acerca de la sociedad de Estados, así como sobre los medios para garantizar la paz entre éstos. Desde esta "prehistoria" se ha dicho todo: los Estados integran bien una sociedad, el derecho de las personas que intentan ceñirlos a redes de obligaciones recíprocas. La paz, si se quiere "perpetua" (Kant, 1795), requiere un pacto entre estos Estados, que establezca sus derechos y sus obligaciones, e instituya mecanismos para solucionar divergencias. Lo que más tarde se calificará como multilateralismo está en gestación en esta aproximación racional y razonable de las relaciones interestatales. Para estos filósofos que replantean los fundamentos de las sociedades, la cuestión del contrato social no podría limitarse a la organización política de un grupo humano particular (los británicos, los franceses...), sino que lleva a debatir las relaciones entre los Estados y, más allá, entre todos los hombres. En este orden de ideas, también el pensamiento liberal (como el de Benjamín Constan, para quien el comercio estaba condenado a sustituir a la guerra) reflexiona sobre las condiciones de una paz que no se reduce a una tregua entre dos guerras, sino que se instala de forma duradera. Para el liberalismo clásico, el comercio y la industria traen consigo la paz, obligando a los hombres a tomar conciencia de que, habiendo alcanzado cierto grado de riqueza y civilización, viven mejor multiplicando los intercambios entre ellos, que saqueándose unos a otros. El internacionalismo liberal logra su progreso político con los famosos Catorce Puntos del presidente Wilson (discurso del 8 de enero de 1918). El punto 14 propone: "Deberá crearse una Sociedad general de Naciones [...] que tenga por objeto ofrecer garantías recíprocas de independencia política y territorial tanto a los pequeños como a los grandes Estados". Este párrafo, sin utilizar el término, define el multilateralismo: un acuerdo entre –de ser posible– todos los Estados, "que garantice a todos los mismos derechos y obligaciones". Aquí se adivinan las raíces del multilateralismo: búsqueda de un orden internacional l moral, convicción cuasi mesiánica de que es posible construir una verdadera sociedad o una civilización de Estados, confianza en el derecho y en las instituciones. Wilson, de pensamiento religioso y algo rígido, es profesor de derecho. Para él, "su" Sociedad de Naciones (SDN) dará la verdadera paz al mundo. Es gracias a Estados Unidos y a sus presidentes (Woodrow Wilson, Franklin D. Roosevelt y Harry Truman) como este internacionalismo liberal se convierte en proyecto político. Desde sus inciertos comienzos, la diplomacia de Estados Unidos gira alrededor de una cuestión central: ¿cómo garantizar la supervivencia de la república estadounidense? ¿Cómo asegurarse de que esta experiencia, entonces única, no quede aniquilada por el apetito de las demás y, en particular, de las monarquías europeas? George Washington exalta el aislacionismo en su Testamento: Estados Unidos, dotado de protecciones naturales (los océanos Atlántico y Pacífico), debe y puede hacer todo para preservar su insularidad y mantenerse fuera de las turbulencias del mundo. Pero el mundo, y Europa en primer lugar, con sus rivalidades, se hacen presentes. Estados Unidos se convierte en una gran potencia comercial que no puede sobrevivir por sí misma. En estas condiciones, no queda más que transformar el planeta y construir un nuevo orden internacional conforme a los valores democráticos. El multilateralismo está marcado por una contradicción de origen: concebido como "ageográfico", universal, es indisociable de un propósito geopolítico: la seguridad de la isla estadounidense mediante la adhesión del planeta a los valores democráticos producidos en el corazón de esta isla, por Estados Unidos. Con la Segunda Guerra Mundial todavía en curso, Roosevelt, y posteriormente Truman, movilizan su capital político para la edificación de la ONU. Se trata, a toda costa, de no repetir los errores del periodo entre guerras: la no participación de Estados Unidos en la SDN, la impotencia de esta última ante las potencias fascistas. La democracia norteamericana sólo estará segura si se rodea de Estados que compartan los mismos principios, y si una organización mundial garantiza el respeto de estos principios. Para los Estados Unidos de finales de los años 1940, entre las guerras mundiales y la guerra fría, el multilateralismo sigue siendo el ideal, el Bien. A comienzos de los años 1990, después del derrumbe del bloque soviético, George H.W. Bush retoma los argumentos de sus predecesores, Wilson y Roosevelt: el nuevo orden mundial descansará en la democracia, la economía de mercado y de las organizaciones internacionales fuertes. Entonces, el multilateralismo es el resultado de una génesis complicada y todavía en curso. Sus formas son muy diversas. Se encarna en estructuras tanto mundiales como regionales, tanto técnico como políticas. Existe un

debe ser concebido flexiblemente como *la aplicación de los principios democráticos a las relaciones internacionales.*[201] Y, los elementos clave de esta práctica, de acuerdo con el autor de referencia, tienen que ver con que toda construcción multilateral parta de un pacto social;[202] que dicho pacto sea igualitario (confiere a las partes involucradas los mismos derechos y obligaciones);[203] que este pacto democrático considere tanto los litigios entre las partes involucradas como la eventualidad de sus violaciones;[204] y, que el multilateralismo exige que todo polo de poder (y por ende, los Estados) esté bajo control.[205]

---

multilateralismo "duro", fundado en reglas estrictas (al igual que las instituciones europeas), y un multilateralismo "blando", o moderado, que privilegia los comportamientos (por ejemplo, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático [ASEAN])". Moreau Defrages, Philippe. 2005. "El multilateralismo y el fin de la historia". En: *France Diplomatie.* Ministère Des Affaires Étrangères e Instituto Francés de Relaciones Internacionales. Francia. En: [http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/0104-Moreau-espAVB.pdf].

[201] Moreau Defrages, Philippe. 2005. *Op. Cit.*

[202] "El multilateralismo reformula para los Estados la cuestión que se plantean los filósofos para los individuos: ¿cómo pasar del estado de la naturaleza, de la selva, al estado de cultura, a la sociedad? La primera etapa es, por supuesto, llegar a un acuerdo, a un contrato entre las partes involucradas. Con esta ley explícita, escrita, las partes se otorgan una base objetiva que puede ser invocada por todos. La ley natural, instintiva, no escrita, no va más allá de las relaciones de fuerza: el fuerte manda y el débil obedece. El pacto hace que nazca un orden regido por textos. Esta es la ambición tanto de la SDN como de la ONU: crear un espacio de reglas y procedimientos que cada quien debe y puede conocer. El multilateralismo es y debe ser incluyente. Sólo puede funcionar bien si no deja a nadie (en este caso, a ningún Estado) afuera. El objetivo del multilateralismo es integrar a todos los Estados en una misma comunidad de reglas. Los que quedan afuera hacen dudar sobre la legitimidad del dispositivo. El dispositivo los mira como marginales, delincuentes a los que es importante atraer mediante un intercambio de recompensas y sanciones. Pero, para estos rebeldes (en 2004, Corea del Norte, Irán y, en particular, Cuba) el dispositivo es ilegítimo, injusto; es un instrumento al servicio de las potencias establecidas; luego entonces, es necesario destruirlo". *Ídem.*

[203] "La naturaleza democrática del multilateralismo se traduce particularmente en la igualdad de derechos y obligaciones de los Estados. El multilateralismo exige de los Estados civilizados que hayan interiorizado sus principios: respeto a la integridad territorial de los otros Estados, no recurrir a la fuerza en caso de litigio, tomar en cuenta el derecho de los pueblos a la autodeterminación. En el peor de los casos, puede conformarse con Estados no democráticos (siendo cada pueblo, en principio, libre de conducirse como lo desee), pero sólo puede funcionar con Estados previsibles que hayan aceptado plenamente las reglas del juego y que las apliquen de buena fe. Debe haber una confianza mutua, misma que sólo puede echar raíces cuando nadie saca ventaja de los demás y cuando todos tienen las mismas obligaciones. En la práctica, todo dispositivo multilateral conlleva una dimensión desigual. Es imposible negar la realidad misma del sistema internacional y, más específicamente, el peso desigual de los Estados. El Tratado de No Proliferación de Armas Nucleares (TNP) ilustra este equívoco: cinco Estados, las potencias nucleares oficiales, al 1 de enero de 1967, son más iguales que los otros; si bien ellos tienen el derecho de conservar sus arsenales nucleares, el resto de los Estados miembros del dispositivo se encuentran en un plano "inferior" debido a su renuncia a las armas nucleares y a que aceptan las inspecciones de la Agencia Internacional de Energía Atómica (AIEA) de Viena". *Ídem.*

[204] "De ahí los mecanismos para regular las discrepancias o para restablecer el orden. El multilateralismo reposa en la buena voluntad y la confianza, pero no puede excluir la mala fe, el engaño, la violación a la regla. Los pactos multilaterales (ONU, OMC, etcétera) establecen un abanico de instrumentos para superar o arreglar los litigios entre las partes: negociación, mediación, arbitraje. Sin embargo, se debe prever lo peor: tanto la imposibilidad de encontrar un compromiso entre Estados en litigio, como la infracción manifiesta. Un policía es indispensable para velar por el respeto de los principios del sistema. No es otra la misión del Consejo de Seguridad de la ONU: como responsable del mantenimiento de la paz, primero debe intervenir para separar a los Estados que llegan a las manos (para decirlo claro, que están en guerra)". *Ídem.*

[205] Como lo pregunta Kant en su Proyecto para la paz perpetua, ¿basta un pacto entre Estados para disciplinarlos? Los Estados pueden sentirse tentados a usar este pacto como una herramienta de blindaje al servicio de sus ventajas adquiridas, mientras que la asociación interestatal les permita asegurarse mutuamente el poder que ejercen sobre sus pueblos. ¿No constituyó La Santa Alianza, en los años 1815-1830, un pacto de paz entre las monarquías europeas, uniéndose éstas para bloquear la difusión de las ideas revolucionarias entre las

Ahora bien, el multilateralismo aspira a crear, precisamente, gracias a los *contratos,* una sociedad de Estados. Sin embargo, choca con dos dificultades de fondo: las desigualdades entre los Estados y la lógica igualitaria (o sea, multipolaridad *versus* multilateralismo).[206] Y, el multilateralismo toma parte en los distintos principios occidentales de vocación universal: igualdad de los actores, promoción de normas escritas y arreglo pacífico de los diferendos. Aunque, al mismo tiempo, se denuncia a numerosas organizaciones multilaterales de ser instrumentos al servicio de las potencias establecidas; empero, en *strictu sensu,* esa práctica ya no sería multilateralismo.

En la actualidad, se identifica a la Organización de las Naciones Unidas como el corazón del multilateralismo planetario, en términos generales. Las instituciones de Bretton Woods (el FMI y el BM) se reconocen, igualmente, como los pilares económico-financieros del multilateralismo. Y, es en la Organización Mundial del Comercio, antes GATT, en donde se aprecia la base institucional de la regulación de las relaciones comerciales internacionales, es decir, del multilateralismo económico-comercial.[207] Y, es este multilateralismo

poblaciones? Entonces, más allá de los Estados miembros, lo que importa es que el pacto multilateral instituya mecanismos independientes de su control y que pueda ponerlos en tela de juicio. Europa sigue siendo el primer laboratorio de esta dimensión del multilateralismo con las instancias de recursos contra los Estados que son, particularmente, la Corte Europea de Derechos Humanos y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas". *Ídem.*

[206] El choque entre las realidades estatales y la lógica igualitaria del multilateralismo se sitúa en las relaciones difíciles entre la multipolaridad y el multilateralismo. Los dos términos se presentan casi siempre como sustituibles. Y, por el contrario, uno y otro provienen de dos filosofías antagónicas del orden internacional. Así, "la multipolaridad no es más que una forma posible de organización de la selva interestatal. Todo orden que reposa en varios polos cardinales que se equilibran más o menos unos a otros es multipolar. Tal es el caso de la Europa clásica, regida por los juegos entre las grandes monarquías europeas: en cuanto una de ellas intenta dominar a las otras, estas se alían para romper la ambición hegemónica. El orden Este-Oeste, bipolar (Unión Soviética y Estados Unidos), y después tripolar (Unión Soviética, Estados Unidos y China), es, igualmente, multipolar, regido por los equilibrios y sus variaciones entre los dos, y luego los tres, polos del sistema. La multipolaridad no exige ningún pacto permanente entre las partes involucradas; como bestias salvajes, pueden coexistir, a veces ignorándose, a veces confrontándose. El multilateralismo, por su parte, no existe sin contrato fundador. La ley ya no es natural, instintiva, ni se confunde con la configuración de las fuerzas; es externa, construida, objetivada. La multipolaridad es aristocrática –el poder les pertenece a los grandes señores feudales. El multilateralismo es democrático. En los hechos, multipolaridad y multilateralismo pueden asociarse muy bien de acuerdo con combinaciones diversas. La multiplicación de las interdependencias, el desarrollo del derecho y de las instituciones internacionales, hacen que todo sistema multipolar esté impregnado de multilateralismo. El orden Este-Oeste produjo lo multilateral (por ejemplo, la Conferencia sobre la Seguridad y la Cooperación en Europa [CSCE]). Asimismo, no hay multilateralismo que no tenga componentes multipolares. La ONU, que es multilateral, tiene en su centro vital una instancia multipolar, ya que los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad se consideran como las cinco primeras potencias del mundo, responsables de mantener la paz". *Idem.*

[207] "El multilateralismo, que hoy es omnipresente, se fue filtrando a la Historia muy poco a poco. Después de la Segunda Guerra Mundial, se lo identifica con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y, con mayor precisión, con la célebre *cláusula de la Nación más favorecida* (NMF), que permite toda la dinámica del dispositivo. Según esta cláusula, cuando dos Estados miembros del GATT se otorguen una concesión mutua (por ejemplo, una reducción del impuesto de derecho de aduana), esta concesión se hace extensiva de manera automática al resto de los Estados miembros. Toda ventaja negociada bilateralmente se vuelve

omnipresente de los tiempos actuales, en su perfil económico-comercial, es el que interesa abordarse en los actuales espacios.

La otra vertiente económica presente en las relaciones comerciales contemporáneas, el regionalismo, "[...] es un proceso que surge al calor del Tratado de Roma en la década de los cincuenta, que aspira a formar bloques comerciales y económicos, formaciones que pueden asumir distintos niveles de obligatoriedad por los miembros de dichos bloques".[208] De manera, pues, que se asiste en los actuales tiempos a un resurgimiento del interés por suscribir acuerdos tendientes a integrar las economías nacionales en agrupaciones permanentes en torno de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o integraciones globales.

En tal contexto, el regionalismo económico y comercial es uno de los fenómenos que más ha llamado la atención de los analistas y organismos especializados en materia económica, en particular por sus efectos en las negociaciones multilaterales del comercio. Y, el resurgimiento de la integración regional en estos momentos en que se intensifica la globalización de la economía mundial, demanda interés y rigor analítico en su tratamiento. Ello es, precisamente, lo que se intenta, también, en el presente trabajo.

Finalmente, en tanto que los escenarios del multilateralismo y del regionalismo posibilitan las negociaciones comerciales en el mundo actual, es que se analizan con acuciosidad en los apartados inmediatos siguientes.

2.1.2.1 EL MULTILATERALISMO COMERCIAL

De acuerdo con Sean Golden, la geoestrategia actual se debate en dos marcos diferentes: el unilateralismo y el multilateralismo.[209] El primero sitúa el nuevo orden mundial en un contexto de Post-Guerra Fría y el segundo lo inserta en una dialéctica postcolonialista.

---

multilateral y beneficia por igual a todos los participantes del sistema. Poco a poco, el multilateralismo rebasa dicho ámbito "técnico", y adquiere un sentido mucho más amplio: tiene que ver con el multilateralismo todo sistema que asocia a varios Estados, mismos que se vinculan mediante obligaciones iguales y mutuas, mediante reglas comunes. En esta perspectiva, toda la constelación onusina, la ONU y las instituciones especializadas, se encuentra regida por el multilateralismo". *Idem.*

[208] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 33.

[209] *Cfr.* Golden, Sean. 2004. *Multilateralismo versus unilateralismo. El peso internacional de los "valores asiáticos".* Editorial Bellaterra. España.

En su libro *Multilateralismo versus unilateralismo en Asia. El peso internacional de los ´valores asiáticos´,* el autor de referencia establece una disyuntiva entre el Occidente unilateralista y el Asia multilateralista: de una parte, y aunque en ocasiones la coyuntura internacional de cuenta de discrepancias hondas a propósito del modo de interpretar una herencia común, en Occidente se identifica en el actual orden mundial un *choque de civilizaciones,* con lo cual se estaría poniendo en peligro el *fin de la historia,* un hito supuestamente alcanzado por las sociedades herederas de los valores universales de la Ilustración europea; y, por otro lado, los valores asiáticos resisten la tendencia unilateralista en fomento del multilateralismo.[210] Así, destaca la intensión de Golden por poner de relieve el peso internacional de los *valores asiáticos,* pues concluye que gran parte de la población mundial no puede ver los *valores occidentales* como *universales* porque sufrió las consecuencias de un imperialismo que se justificó precisamente como extensión de estos *valores,* que han adquirido un aire semiótico: se han convertido en símbolo de un tipo de comportamiento geopolítico que contradice su contenido.

En medio del enfrentamiento propuesto hay que admitir, efectivamente, que la escena internacional a la vuelta del nuevo milenio se caracteriza en gran medida por el unilateralismo con el que los intereses estadounidenses intentan prevalecer desde que el final de la Guerra Fría eliminó su único contrapeso. Sin embargo, el conflicto bélico EUA *versus* Irak (2002) ha puesto de manifiesto profundas discrepancias entre los Estados Unidos y Europa sobre la manera *contemporánea* de interpretar una herencia común: unilateralismo *versus* multilateralismo.[211] El debate actual, por tanto, no sería entre Occidente y Oriente, sino al interior del Occidente.

---

[210] *Cfr.* Golden, Sean. 2004. *Op. Cit*. Pp. 4-117. En este contexto, los *valores asiáticos,* desde posturas neoliberales occidentales, representan un escudo utilizado por los países de Asia para esquivar reformas que beneficiarían los intereses de las empresas multinacionales. No obstante, para el mundo asiático, son una alternativa a los *valores occidentales,* unos valores que habían justificado en su día el imperialismo, y que ahora parecen justificar un neoimperialismo económico. Así, como alternativas a los aspectos negativos de los *valores occidentales,* constituirían un contrapeso necesario al unilateralismo y fomentarían el multilateralismo.

[211] *Vid.* Acevedo Valerio, Víctor Antonio y Miguel Ángel Medina Romero. 2004. "El conflicto bélico de Estados Unidos versus Irak y el nuevo orden mundial del siglo XXI. Una investigación Hemerográfico Documental. Parte I. El proyecto imperialista estadounidense y la promoción de la guerra preventiva en Irak". En: *Ciencia Nicolaita.* No. 38. Coordinación de la Investigación Científica. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Agosto, 2004. Morelia, Michoacán. México; y, Acevedo Valerio, Víctor Antonio y Miguel Ángel Medina Romero. 2004. "El conflicto

Empero, la cara del multilateralismo que interesa abordar aquí no es la política, sino la económico-comercial. Y, a partir de la evidencia, puede afirmarse que, al menos en torno a la economía en lo general, y al comercio en lo particular, Occidente y Oriente han construido un sistema de promoción y regulación institucional, en medio del consenso y no del debate. Ése es el multilateralismo que se desea esbozar en estos espacios.

Como se ha señalado antes ya, luego del esquema de proteccionismo comercial y crisis económica, herencia de los tiempos inmediatos al fin de la Primera Guerra Mundial y de la Gran Depresión de 1929, al término de la Segunda Guerra Mundial, EUA e Inglaterra promovieron el establecimiento de una serie de principios generales que normaran las relaciones comerciales internacionales.[212] Ahí estuvieron los orígenes del multilateralismo económico-comercial contemporáneo, evidentemente occidental. Y, es que, al concluir el segundo conflicto bélico internacional, la fuerza económica se concentró fundamentalmente en las naciones industrializadas de Norteamérica y Europa Occidental, las vencedoras del enfrentamiento, las cuales, además de compartir similares intereses económicos, reconocieron tácitamente un nuevo liderazgo internacional: el de los EUA.[213]

Así, en pos de un multilateralismo económico-comercial, "se buscó regular los sistemas mundiales en materia monetaria y de comercio, con la pretensión de crear un sistema de regulación multinacional en esos aspectos, cuyos resultados fueron más tarde los acuerdos de Bretton Woods y el GATT respectivamente. El objetivo buscado era el liberalizar el comercio y los pagos internacionales entre los diferentes países. En este entorno, donde las ideas de multilateralismo y libre comercio perneaban el pensamiento en materia de relaciones internacionales, se buscó la creación de un sistema internacional de comercio que propiciaría la cooperación de todas las naciones en las áreas de

[...] Parte II. La invasión angloamericana en Irak y sus consecuencias en el campo de las relaciones internacionales contemporáneas". En: *Ciencia Nicolaita.* No. 39. Coordinación de la Investigación Científica. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Diciembre, 2004. Morelia, Michoacán. México.

[212] Loyola A., José Antonio y Macario Schettino Y. 1994. *Estrategia empresarial en una economía global.* Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. y Grupo Editorial Iberoamerica, S.A de C.V. México. Pp. 14 y 15.

[213] *Ídem.*

comercio internacional, pagos internacionales e inversión. [Y,] en ese tiempo se creyó, que al formalizar tal cooperación a través de acuerdos e implementarla mediante organismos internacionales, se evitarían los errores del pasado y se conduciría a la economía mundial hacia un progreso continuo".[214]

En teoría, el multilateralismo promueve un sistema comercial plural, el cual, por tanto, debe ser neutro (imparcial), equitativo y democrático. Y, si bien la práctica el multilateralismo comercial da cuenta de casos en que se han favorecido los intereses de las economías avanzadas que tienen, por tanto, una mayor participación en las corrientes de comercio, debe reconocerse, igualmente, que renunciar al multilateralismo comercial como lógica rectora de la participación de los países en los flujos del comercio internacional generaría más desventajas que ganancias.

Así, las ventajas que obtienen los países al insertarse en el sistema del multilateralismo comercial se identifican con las siguientes: la no discriminación en las relaciones comerciales, con base en los principios de la nación más favorecida (NMF), el trato nacional y las reglas que se aplican a todos los miembros, hace predecible y transparente la política comercial y ayuda a que las inversiones y las gestiones empresariales en el comercio internacional se efectúen con una mayor seguridad jurídica; los acuerdos multilaterales producen un efecto *sombrilla* para los países medianos y pequeños, que finalmente les facilita su participación;[215] otro aporte del multilateralismo comercial es que despolitiza en un grado importante sus negociaciones, a diferencia de otros foros como desarme y derechos humanos y, también los principios como el de NMF y trato nacional evitan la discriminación comercial por razones de carácter político; y, los acuerdos

[214] *Ídem.*

[215] En el emblema contemporáneo del sistema multilateral de comercio, la OMC, ningún país en forma individual puede imponer una decisión sólo de su conveniencia o de unos pocos, pues los demás países lo impiden, evitando de esta manera acciones totalmente arbitrarias, como en el caso del acero de los EUA y las acciones de la Unión Europea y Japón. Por ello, es más fácil lograr resultados más equilibrados en las negociaciones comerciales, que en las negociaciones bilaterales con los países desarrollados.

multilaterales le ponen un *piso* a las negociaciones de acuerdos bilaterales y regionales.[216]

A final de cuentas, del multilateralismo comercial pueden esbozarse tres ideas concluyentes: 1.) Que es uno de los signos que, en los tiempos contemporáneos, caracteriza a la economía mundial; 2.) que constituye la base del sistema económico-comercial mundial y, por tanto, de la institucionalidad comercial; y, 3.) que es el resultado de la aplicación de los principios democráticos a las relaciones económico-comerciales internacionales.

2.1.2.2 LA TEORÍA Y LA EVIDENCIA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

El fenómeno de la integración regional representa una de las tendencias contemporáneas de la economía y el comercio mundiales. Y, tal integración conduce a la constitución de bloques regionales económicos y comerciales, mismos que posibilitan con mayores niveles de libertad la circulación de los bienes y servicios destinados al intercambio.

Con referencia al aspecto económico de la integración, Bela Balassa, considerado el teórico clásico de la integración en América Latina, define la integración económica como "un proceso y como una situación de actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales".[217] Y, en su obra, *Economía internacional e integración económica,* Juan Tugores Ques, concibe la integración económica como el "proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando ante todos los países, para ir hacia una economía mundial integrada".[218] Aunque, por motivos políticos o razones económicas, advierte el

[216] Así, se disminuye la capacidad de los mayores socios comerciales de imponer condiciones que violen las disciplinas multilaterales. Por ello, algunos países en sociedad, consideran que estas dos negociaciones deben ir en paralelo, y mantienen la mayor consistencia posible de un acuerdo específico con las disciplinas y las negociaciones multilaterales en Ginebra, por ejemplo.
[217] Balassa, Bela. 1964. *Teorías de la integración económica*. UTHEA Editorial. México. P. 1.
[218] Tugores Ques, Juan. 1994. *Economía internacional e integración económica*. McGraw-Hill. México. P. 52.

mismo autor, "[...] los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido, Se dice, entonces, que asistimos a un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances de la integración afectan a países desde un mismo ámbito geográfico".[219]

Así, "[...] debido a que algunos países no han visto satisfechas sus expectativas en materia de regulación y liberalización del comercio internacional mediante la vía multilateral que propugna el GATT [hoy OMC], han decidido estrechar relaciones con unos pocos países con los que existe mayor afinidad comercial o complementariedad económica, financiera o tecnológica. Esto se ha hecho en la forma de establecer acuerdos comerciales que permitan agilizar el comercio recíproco y privilegiar las relaciones económicas entre ellos, en contraste con las que se efectúan con el resto del mundo".[220]

Y, es que, ha proliferado la formación de los denominados *bloques comerciales regionales* debido, entre otras cosas, a que "[...] si bien el GATT [hoy OMC] ha logrado relativo éxito en la reducción de los aranceles aumentando así el volumen y el alcance del comercio internacional, los países han recurrido con mayor frecuencia a las barreras de tipo no arancelario para proteger sus industrias de la competencia externa. En ese sentido, el logro de avances importantes en el desmantelamiento de ese tipo de barreras al comercio, implica generalmente un gran esfuerzo para armonizar las políticas, prácticas y reglamentaciones de los diferentes países involucrados, lo cual dificulta el logro de resultados significativos de una manera multilateral, dada la enorme diversidad que existe entre los países respecto a sus niveles de desarrollo, instituciones económicas y políticas, procedimientos legislativos y políticas comerciales, industriales, fiscales y sociales. Es por ello que la opción regional, de buscar acuerdos más sólidos entre un grupo pequeño de países, generalmente con características más homogéneas entre sí, representa una alternativa más viable para liberalizar el comercio, y ha tenido, por tanto, un

[219] Tugores Ques, Juan. 1994. *Op. Cit*. Pp. 52 y 53.
[220] Loyola A., José Antonio y Macario Schettino Y. 1994. *Op. Cit*. P. 20.

auge importante. En estos acuerdos comerciales entre países, o bloques comerciales, se combinan elementos de mayor liberalización del comercio, con aspectos de mayor protección. Un bloque comercial tiende a incrementar el volumen del comercio y la competencia entre sus miembros, pero a la vez tiende a brindar mayor protección contra bienes y competencia de otros países no miembros".[221]

En la práctica del fenómeno de referencia, los niveles de integración son determinados por los compromisos que los países contraen al signar los acuerdos de integración; y, de acuerdo con el grado de la amplitud de los objetivos que busquen las economías que suscriban el intento de asociación económica, "[...] la eliminación de barreras al intercambio de bienes da lugar a lo que se conoce como un ´área de libre comercio´. Lo anterior, más el establecimiento de aranceles exteriores constituirán una ´unión aduanera´. Establecer un ´mercado común´ requiere de la eliminación de todo obstáculo para el libre flujo de todos los factores de producción, en especial servicios y capital [...]".[222]

Por lo tanto, "[...] el regionalismo puede darse bajo esquemas de cooperación económica u política (por ejemplo: APEC, OCDE), pero también puede asumir modalidades de integración, sustentadas en el artículo XXIV del propio GATT de 1947) en las cuales los miembros de dichos bloques renuncias a parte de su soberanía para formar y desarrollar autoridades supranacionales de diversos perfiles y caracteres. En estos regionalismos de integración es dable identificar a zonas de libre comercio (Tratados entre Australia y Nueva Zelanda, TLCAN); uniones aduaneras (parte del MERCOSUR); mercados comunes, por ejemplo, Comunidad Andina y la Unión Europea a partir del Tratado de Maastrich".[223] Esta es la evidencia de la integración regional.

A partir de la visión teórica y la praxis, puede afirmarse que la integración ha venido a constituir un proceso que cobra tiempo en fructificar, ya que no es

[221] *Ibíd*. Pp. 20 y 21.
[222] Smith, Meter H., y Shoji Nishijiwa. Coordinadores. 1997. *¿Cooperación o rivalidad? (Integración regional en las Américas y en la Cuenca del Pacífico).* Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C., y Miguel Ángel Porrúa. México. Pp. 15 y 16.
[223] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit*. P. 33.

materializable de manera inmediata. Así, durante dicho proceso las economías partes gradualmente retiran los obstáculos discriminatorios vigentes entre ellas, en pos del establecimiento de un único mercado libre de interferencias para que en él los factores productivos, las mercancías, la fuerza de trabajo y las corrientes sociales tengan una movilidad con libertad.

Finalmente, "en la economía mundial se aprecia un proceso contradictorio entre la globalización de la producción, el comercio y los flujos de capital, por una parte, y la regionalización de los mercados, por otra. Estas tendencias opuestas expresan los cambios ocurridos en el eje de la economía mundial que corre en el hemisferio norte, de Oeste a Este, y que abarca a Japón-Estados Unidos-Alemania Federal (con posible extensión, por la apertura de las economías de Europa Oriental). En cambio, el eje de América Latina va de Norte a Sur desde Estados Unidos, país con un lugar preponderante en las relaciones económicas del continente".[224] Y, a fin de ilustrar las ideas teóricas empleadas en el presente segmento, a continuación, en los apartados siguientes, se da cuenta de los más destacables procesos de integración o bloques regionales, así como de algunos representativos organismos de cooperación económica y política en el mundo actual.

2.1.2.3 EL ORDEN INSTITUCIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1.2.3.1 ORGANISMOS DE CARÁCTER UNIVERSAL

2.1.2.3.1.1 LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

La OCDE tiene sus raíces en 1948, en la Organización para la Cooperación Económica Europea que tuvo el objetivo de administrar el Plan Marshall para la reconstrucción europea. En 1960, el mencionado plan había cumplido su cometido y los países miembros acordaron invitar a Estados Unidos y Canadá en la creación de una organización que coordinara las políticas entre los países occidentales. La nueva organización recibió en nombre de Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos y su sede se ubicó en París, Francia, y "[...] es un organismo constituido por 30 miembros [los más industrializados

[224] Saborio, Silva, *et. al.* 1994. *Reto a la apertura. Libre comercio en las Américas.* McGraw-Hill. México. P. 12.

de economías de mercado] que provee a los gobiernos de un importante escenario para discutir, desarrollar y perfeccionar la política económica y social de sus países miembros y del mundo".[225]

Además, esta organización internacional intergubernamental fue creada "[...] con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus Estados miembros, y estimular y armonizar los esfuerzos a favor de los países en desarrollo".[226] Así, en la OCDE, los representantes de los países miembros[227] se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países no miembros.

En términos puntuales, entre los objetivos de la OCDE deben ser mencionadas las políticas tendientes a: realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial; contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico; y, a contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

Así mismo, entre los compromisos de los países miembros de la OCDE destacan: la promoción de la utilización eficiente de sus recursos económicos; en el terreno científico y técnico, promover el desarrollo de sus recursos, fomentar la investigación y favorecer la formación profesional; perseguir políticas diseñadas para lograr el crecimiento económico y la estabilidad financiera interna y externa y para evitar que aparezcan situaciones que pudieran poner en peligro su economía o la de otros países; y, continuar los

[225] Berumen, Sergio A. y Karen Arriaza Ibarra. 2004. *Negocios internacionales en un mundo globalizado.* CECSA. México. P. 77.
[226] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 47.
[227] Son países miembros de la OCDE, los siguientes: América del Norte: Canadá (1961), Estados Unidos (1961) y México (1994); Europa: Alemania (1961), Austria (1961), Bélgica (1961), Dinamarca (1961), España (1961), Finlandia (1969), Francia (1961), Grecia (1961), Hungría (1996), Irlanda (1961), Islandia (1961), Italia (1961), Luxemburgo (1961), Noruega (1961), Países Bajos (1961), Polonia (1996), Portugal (1961), Reino Unido (1961), República Checa (1995), República Eslovaca (2000), Suecia (1961), Suiza (1961) y Turquía (1961); Pacífico: Australia (1971), Japón (1964), Nueva Zelandia (1973) y República de Corea (1996).

esfuerzos por reducir o suprimir los obstáculos a los intercambios de bienes y de servicios y a los pagos corrientes y mantener y extender la liberalización de los movimientos de capital.

Por último, conclúyase que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, hoy por hoy, se estima como un foro de consulta y coordinación intergubernamental, mismo que, a lo largo de su desarrollo ha contribuido de forma destacable en la expansión de la economía y el empleo; ha promovido el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus Estados miembros; ha estimulado y armonizado los esfuerzos a favor de los países en desarrollo; y, ha permitido y orientado la búsqueda de respuestas a problemas comunes y coordinar estrategias domésticas e internacionales para incrementar la globalización.[228] Así, "más que un foro de negociación, se trata de un foro de consulta intergubernamental en el que se intercambian ideas y experiencias relacionadas con las políticas que implementan los países miembros. Este intercambio aborda diversas áreas: avances tecnológicos, protección al ambiente, aspectos económicos y financieros, agricultura, educación y transporte, entre otras. La OCDE es la fuente más importante de datos comparativos sobre las economías de los países miembros. La cada vez mayor interdependencia de la economía mundial hace aún más oportunas las tareas de la OCDE".[229] Y, dicho sea de paso, la OCDE es el mayor productor mundial de publicaciones en economía y asuntos sociales con más de 500 títulos por año, más documentos de trabajo y otros productos.

2.1.2.3.2 ORGANISMOS DE NATURALEZA REGIONAL.

2.1.2.3.2.1 LA UNIÓN EUROPEA (UE)

La Unión Europea (UE) puede definirse como el producto de dos elementos político-históricos nodales: "[...] 1) la devastación de dos guerras mundiales en Europa Occidental y el deseo por una paz perdurable, y 2) el deseo de las naciones europeas por mantenerse firmes en el escenario político y económico

[228] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 47.
[229] *Ibid.* P.48.

del mundo".[230] Actualmente, constituye el proceso de integración regional más desarrollado del mundo, debido a su nivel de institucionalización y por su importancia económica.

Los orígenes del proyecto de integración político-económica de referencia, en la década de los años cincuenta, se identifican con su precursor original, es decir, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, formada en 1951 por los países de Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo y Holanda, los cuales signaron el Tratado de París para constituir la primera de las tres comunidades europeas: la Comunidad Europea del Carbón (CECA), cuyo objetivo fue remover los diques para los cargamentos intragrupales del carbón, hierro, acero y metal viejo y constituir así un mercado común de estos productos en aras de asegurar su abastecimiento. Además, para 1957, estas mismas naciones firmaron el Tratado de Roma, documento protocolario que estableció la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM). La primera sustentó la creación de un mercado común que eliminó las barreras comerciales internas, incorporó un arancel externo común y requirió a los Estados signatarios eliminar los obstáculos que impedían el libre movimiento de los factores productivos a través de sus fronteras, promoviendo así la armonización necesaria de las leyes de los países pertenecientes a la comunidad; y la segunda, por su parte, pugnó por favorecer la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

Para 1985, en el seno de los países europeos unidos, la idea del establecimiento de un mercado único, comenzó a cobrar una acogida positiva. Así, los fines y medios de acción en torno a dicho mercado único se precisaron en el llamado *Libro Blanco* y en el *Acta Única*. El *Acta* entró en vigor en julio de 1987, modificando el Tratado de Roma. Y, a partir del Tratado de la Unión Europea, suscrito en la ciudad de Maastricht, en 1992, que tendría vigencia a partir del 1 de noviembre de 1993, comenzó la puesta en marcha del Mercado Único, materializándose así una nueva fase de la integración europea mediante su

[230] Hill, W. L. Charles. 2001. *Negocios internacionales. Competencia en un mercado global.* McGraw-Hill. 3ª. Edición. México. P. 267.

transformación hacia una unión económica y monetaria. Y, hacia 1997 se firmó el Tratado de Ámsterdam, documento que revisó los tratados en que se fundamenta la UE, mismo que entraría en vigor en mayo de 1999.

Actualmente la Unión Europea se encuentra formada por los siguientes países: Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo y Holanda (1951); Reino Unido, Irlanda y Dinamarca (1973); Grecia (1981); España y Portugal (1986); Austria, Finlandia y Suecia (1996). Y, "las políticas económicas de la UE son formuladas y puestas en vigor por una estructura política compleja y todavía en evolución. Las cinco instituciones principales en esta estructura son el Consejo Europeo, el Consejo de Ministros, la Comisión europea, el Parlamento Europeo y la Corte de Justicia".[231]

Finalmente, "España y Alemania pueden ser la puerta de entrada a la comunidad para fortalecer el comercio con la región, pero se requiere una política deliberada de fomento al intercambio de bienes y servicios que vaya más allá de la búsqueda del simple superávit comercial. Poco se avanzaría con un saldo favorable fruto de la monoexportación o de la venta de bienes con poco valor agregado. Además del petróleo, se exportan a la Unión Europea diversos productos en proporciones marginales: máquinas de escribir, conductores eléctricos, productos químicos, fibras sintéticas, cintas magnéticas, rodamientos, partes para tractores y otros productos primarios. A pesar de que la venta de estos productos es muy reducida, podría ser la plataforma que permitiera a México diversificar sus productos y sus mercados. Cabe precisar que durante los últimos quince años se ha ido conformando un amplio marco legal de cooperación por medio de numerosos convenios bilaterales con los países de la UE y de diversos tratados internacionales, además de conformarse un amplio marco institucional para el desarrollo de los intercambios con dicha comunidad".[232]

[231] Hill, W. L. Charles. 2001. *Op. Cit*. P. 268.
[232] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit*. Pp. 38 y 39.

2.1.2.3.2.2 EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

El Mercado Común del Sur (Mercosur) constituye una expresión de la integración regional, en la cual se ha activado una conformación económica política que han efectuado los gobiernos de las Repúblicas de Argentina, Federativa del Brasil, de Paraguay y la Oriental de Uruguay, desde la firma de la Constitución del Mercado Común del Sur (Tratado de Asunción), el 26 de marzo de 1991 en Asunción, capital de la República del Paraguay.[233] La puesta en marcha del Mercosur da cuenta de un logro más de los esquemas globalizadores de las economías, y constituye un evento histórico en torno a la integración económica de los países del Sur del continente americano y su consecuente desarrollo, modernización y progreso social.

La intención original de los Estados miembros del proyecto de referencia fue la de constituir un mercado común mediante el cual se posibilitara la libre circulación de bienes, servicios y los factores productivos entre los países adherentes; el establecimiento de un arancel externo común; la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados; la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales internacionales y la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados parte.[234]

En el marco de la cumbre de Ouro Preto de diciembre de 1994, se estableció una unión aduanera previa a la constitución del mercado común; y, a partir del 1º. de enero de 1995 se puso en marcha la *unión aduanera imperfecta,* sin que hasta la fecha se encuentre plenamente vigente, por lo que los Estados parte, negociaron un *régimen de adecuación,* por el cual algunos productos continuarán pagando aranceles por un tiempo, dentro del comercio intra-Mercosur.[235] Y, por lo anterior, la unión aduanera regirá plenamente para los cuatro países a partir del año 2006.

Finalmente, "el Mercosur tiene firmados un Acuerdo Marco de Asociación Interregional, Cooperación y Coordinación Política con la Unión Europea,

[233] Pacheco Martínez, Filiberto. 1998. *Op. Cit.* P. 125.
[234] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 40.
[235] *Idem.*

suscrito el 15 de diciembre de 1995; un Acuerdo de Libre Comercio con Chile que rige desde el 1o. de octubre de 1996; un Acuerdo de Libre Comercio con Bolivia, que comenzó a regir en marzo de 1997; un Acuerdo Marco con la Comunidad Andina para negociar una zona de libre comercio y un Acuerdo Marco de Comercio e Inversión con el Mercado Común Centroamericano, suscrito el 18 de abril de 1998. Actualmente Mercosur, negocia un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que regirá a partir del año 2005".[236]

2.1.2.3.2.3 LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental continuador de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), creado el 18 de febrero de 1960 por los plenipotenciarios de los países de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Y, posteriormente, se adhirieron Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia.

Luego de dos décadas de experiencia en materia de integración, en la tercera reunión de los países miembros celebrada el 12 de agosto de 1980 en Montevideo, once naciones latinoamericanas (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay), a través del Tratado de Montevideo refrendaron su intención por lograr un mercado común, y sancionaron la sustitución de la ALALC, creando, al tiempo, la Asociación Latinoamericana de Integración, para promover la expansión de la integración económica regional y el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Por ello, puede aseverarse que la nueva política continental se plasmó en el Tratado de Montevideo,[237] y que éste contempla que "[...] las Partes Contratantes prosiguen el proceso de integración encaminada a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región y, para tal efecto instituyen la Asociación Latinoamericana de Integración [...], cuya sede es la ciudad de Montevideo, República Oriental del Uruguay".[238]

Además, el Tratado de Montevideo, en general, generó una zona de libre comercio que comprende el territorio de los países signatarios; en particular,

[236] *Idem.*
[237] Pacheco Martínez, Filiberto. 1998. *Op. Cit.* P. 84
[238] *Tratado de Montevideo.* 1980. En: *Diario Oficial de la Federación.* Artículo 1º. marzo 31 de 1980. México.

creó un sistema de interacción económica orientada a una liberación del comercio gradual a partir de la eliminación de aranceles en forma progresiva. Igualmente, en dicho Tratado se refieren los objetivos de la Asociación, entre los que destacan: 1. La continuación del proceso de integración latinoamericano en aras de la promoción del desarrollo económico y social regional, a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos; 2. El establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano, para lo cual se establecerán mecanismos compatibles con la realidad regional, con base en la experiencia obtenida en la aplicación del Tratado de 1960 (ALALC). 3. La promoción y regulación del comercio recíproco, así como la reducción o eliminación mutua de las trabas; 4. Lograr la complementación económica entre los países miembros; y, 5. El desarrollo de acciones de cooperación económica que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.[239]

Las naciones contratantes de la ALADI representan en su conjunto el 95% del producto interno bruto, el 87 % del territorio y el 86% de la población de América Latina y el Caribe.[240] En adición, "en el marco del tratado de Montevideo se han suscrito más de 80 acuerdos bilaterales y subregionales de diversa profundidad, pero este proceso cobró verdadero impulso a partir de 1990, con la creciente suscripción de acuerdos de ´nueva generación´,[241] que comprenden once acuerdos de complementación económica con objeto de conformar una zona de libre comercio entre los países miembros en el año 2005. [Y,] recientemente, el 26 de agosto de 1999, se anunció la incorporación de la República de Cuba como país miembro de la ALADI, hecho sin precedente,

[239] *Vid. Ídem.*
[240] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 42.
[241] Las características principales de los denominados ´acuerdos de nueva generación´ residen en: "[...] 1) Todos prevén la eliminación de las restricciones no arancelarias aplicables al comercio entre las partes, 2) Establecen normas comunes para la regulación del intercambio entre los signatarios, tales como origen, salvaguardias y solución de diferencias, entre otras, que garantizan la transparencia y evitan discriminaciones, 3) Algunos han adoptado la normativa de la OMC para regular otros aspectos de política comercial relacionados con el comercio recíproco entre las partes, y 4) La mayoría contiene normas sobre promoción y protección de inversiones, integración física, cooperación energética, transporte y comunicaciones, propiedad intelectual, turismo y otros". *Ídem.* Nota 40.

en virtud de los obstáculos que siempre existieron para su incorporación motivados principalmente por cuestiones políticas".[242]

2.1.2.3.2.4 EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA)[243]

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) constituye un proceso de integración regional en el que participan 34 países del continente americano, cuyo propósito nodal apunta hacia la eliminación progresiva de las barreras al comercio, servicios e inversión. En la primera Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994, los jefes de Estado y de Gobierno de 34 naciones americanas acordaron el establecimiento del ALCA.

Posteriormente, en los años de 1998 y 2001, se celebraron las Cumbres de Santiago de Chile y de Québec, Canadá, respectivamente, en las que se han tratado temas agrupados en los cinco rubros siguientes: a) La promoción de la prosperidad mediante la integración económica y el libre comercio; b) La preservación y el fortalecimiento de la comunidad de democracias de las Américas; c) La erradicación de la pobreza y la discriminación en el hemisferio; d) La garantía del desarrollo sostenible y la conservación del medio ambiente para las generaciones futuras; e) Justicia, responsabilidad social de las empresas, transportes, trabajo y empleo, migración y pueblos indígenas.

El ALCA, así mismo tiene, entre otros, los siguientes objetivos generales: 1) La promoción de la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio; 2) La facilitación de la integración de las economías más pequeñas; 3) La procuración de que las políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente; y, 4) El aseguramiento de conformidad con las respectivas leyes y reglamentos de cada país, de la observancia y promoción de los derechos laborales. Y, de igual modo, las negociaciones del Área tienen como principios generales los siguientes: a) La congruencia con las reglas y disciplinas de la OMC y la incorporación de mejoras respecto de las reglas y disciplinas de esa organización, cuando ello sea posible y apropiado; b) La coexistencia con acuerdos bilaterales y

[242] *Ídem.*
[243] *Área de Libre Comercio de las Américas-ALCA.* 2005. En: Sitio oficial. México. En: [http://www.alca-ftaa.org/alca_s.asp].

subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del acuerdo del ALCA; c) La conducción de las negociaciones de una manera transparente para asegurar ventajas mutuas y mayores beneficios para todos los participantes del ALCA; d) El consenso en la toma de decisiones; e) El lograr un compromiso único como resultado del proceso de negociaciones del ALCA; f) La adopción común de obligaciones y derechos: g) La atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas; h) La negociación y aceptación de las obligaciones individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional; e, i) La compatibilidad de leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos nacionales con las obligaciones del acuerdo del ALCA.

En aras de llevar a buen puerto las negociaciones, en torno al ALCA se ha establecido: 1) Un órgano rector a nivel ministerial, cuyos acuerdos se plasman en Declaraciones; 2) Un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), a nivel viceministerial, que orienta los trabajos técnicos de los grupos de negociación y tiene poder de decisión sobre la estructura general del acuerdo y otros temas institucionales; 3) Nueve grupos de negociación para los temas relativos a: acceso a mercados; agricultura; subsidios, *antidumping* y derechos compensatorios; inversión; servicios; compras del sector público; derechos de propiedad intelectual; política de competencia y solución de controversias; 4) Tres comités: el de representantes gubernamentales sobre la participación de la sociedad civil, el conjunto de expertos del gobierno y del sector privado sobre comercio electrónico, y el técnico de asuntos institucionales; 5) Un subcomité de presupuesto y administración; 6) Un grupo consultivo sobre economías más pequeñas; y, 7) Dos grupos *ad hoc,* uno de expertos sobre facilitación de negocios y otro sobre reglas de origen.

Además, en medio del proceso de negociación, la sede de las negociaciones propias del ALCA es rotativa, y tres naciones han sido ya anfitrionas, a saber: Estados Unidos (Miami) durante tres años (de mayo de 1998 a febrero de 2001); Panamá (ciudad de Panamá) durante dos siguientes años (de marzo de 2001 a

febrero de 2003); y, México (Puebla) durante los últimos dos años y hasta el tiempo que sea necesario para concluir las negociaciones (desde marzo de 2003). Del mismo modo, la principal problemática con que se enfrentan las negociaciones del proceso ALCA se vincula con la contrastante situación económica (de desproporción) en que se encuentran los países que son parte de las mismas, razón por la cual la armonización de las políticas económicas y de los ordenamientos jurídicos de países resulta, por decir lo menos, considerablemente compleja.[244] No obstante lo anterior, el ALCA representa el proyecto de integración comercial más ambicioso hasta ahora emprendido en el continente americano y, concentrado hoy en su fase final del proceso de negociación.

2.1.2.3.2.5 EL FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA DEL ASIA PACÍFICO (APEC)

El Foro o Mecanismo de Cooperación del Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) "[...] surgió ante la preocupación de algunos gobiernos de la región por el hecho de que los organismos regionales existentes no responden a las necesidades de su política comercial. Su creación fue propuesta por el primer ministro de Australia, Bob Hawke, en enero de 1989, y quedó constituido en noviembre del mismo año. La APEC es encargada de fomentar el comercio [abierto] y la cooperación económica. [Y,] Es un gran avance para el dinamismo de la economía de Asia y del Pacífico, dándole un sentido de comunidad".[245] Esta organización internacional integra, así mismo, 21 miembros -denominados *economías miembro-,* a saber: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, República Popular de China, Hong Kong, Indonesia, Japón, República de Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, República de las Filipinas, Federación Rusa, Singapur, Taipéi China, Tailandia, Estados Unidos de América y Vietnam).[246]

[244] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 45.
[245] *Ibid.* P. 46.
[246] *Vid. Asia-Pacific Economic Cooperation.* 2005. En: Sitio oficial. México. En: [http://www.apecsec.org.sg/].

En sus primeros años, el mecanismo estuvo enfocado principalmente al intercambio de opiniones e iniciativas de proyectos orientados a la positiva conclusión de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Uruguay. En su desarrollo, APEC ha trabajado para reducir tarifas y otras barreras comerciales a través de la región Asia-Pacífico, creando economías domésticas eficientes y aumentando considerablemente las exportaciones. Así, los objetivos que le son inherentes al Foro, en términos sucintos, tienen que ver con la contribución al crecimiento y el desarrollo de la economía mundial y apoyar un sistema de comercio internacional libre y abierto; y, con el establecimiento de un régimen de comercio e inversión libre y abierto para el año 2010 en el caso de las economías desarrolladas y para el 2020 en el caso de las economías en desarrollo (y a estos propósitos se les conoce como las Metas de Bogor).[247] Y, para lograr dichas metas, las economías aplicar medidas de liberalización y facilitación de comercio e inversión (TILF-Trade and Investment Liberalization and Facilitation), y proyectos de cooperación económica y técnica (ECOTECH-Economic and Technical Cooperation).[248] Así, estos elementos constituyen los tres *pilares* del proceso de APEC.

Hoy por hoy, la Cuenca Oriental del Pacífico constituye la región mundial más dinámica, pues se ha venido destacando por sus elevadas tasas de crecimiento, por su notable desempeño exportador, por su gran acumulación de excedentes comerciales y por ser una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa. Así, actualmente, las economías miembros de APEC, en su conjunto, representan una población de 2.5 mil millones de habitantes, un PIB de 19 mil millones de dólares y el 47 por ciento del comercio mundial.[249] Y Japón es, sin duda alguna, el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que este país lleva a cabo.[250] También, los países asiáticos de industrialización reciente (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán),

[247] *Ídem.*
[248] *Ídem.*
[249] *Ídem.*
[250] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit*. P. 46.

convertidos en importantes productores y exportadores de manufacturas, han empezado a incursionar en la producción de bienes de alta tecnología, y algunos se han constituido en importantes centros financieros.[251]

De 1989 a la fecha, los miembros de la APEC se han reunido anualmente en distintos encuentros ministeriales, entre los cuales destacan el de Blake Island, cerca de Seattle (1993), y el celebrado en Osaka (1994), dado que definieron el plan general de acción de la APEC y los objetivos y prioridades que habrían de marcar el rumbo del foro en los años subsecuentes. Destáquese, igualmente, la reunión de APEC de Auckland, Nueva Zelanda (1999), en la que se dejó de relieve el interés de los países miembros por impulsar la liberalización comercial global.[252]

Finalmente, debe dejarse de manifiesto que APEC, hoy día, se reconoce como un resultado de la creciente interdependencia económica en la región Asia-Pacífico; y el desarrollo que hasta el momento ha generado un mecanismo progresivamente tendiente a la formalización en torno a la promoción de la cooperación económica regional.

2.1.2.3.3 LA MUNDIALIZACIÓN, LA GLOBALIZACIÓN Y LA INTERNACIONALIZACIÓN: UN APUNTE FINAL

En el presente, el mundo y su desarrollo han quedado definidos a partir de una realidad que se caracteriza por los esquemas propios de la mundialización, la globalización y la internacionalización. E interesa aquí definir y diferenciar tales esquemas, así como integrarlos en el presente apartado como elementos que definen el contexto de la hora actual en torno al cual se materializa la relación del comercio exterior mexicano con la reglamentación institucional del comercio internacional.

En primer término, la mundialización puede ser identificada como "[...] un proceso histórico que nace desde que se manifiesta la interrelación de sujetos de un territorio a otro en el ámbito cultural, político, social, económico, comercial e incluso jurídico. [Y,] esta interrelación tiene sus orígenes en Grecia

[251] *Idem.*
[252] *Idem.*

y Roma, desarrollándose hasta la actualidad, en que destacan dos vertientes según la participación de los sujetos: cuando participan directamente los Estados a través de tratados se presume la existencia del concepto internacionalización; en el momento en que surge la participación de los sujetos denominados ´empresas´ con otros elementos como los servicios, por ejemplo, estaríamos en presencia de la globalización".[253] Da cuenta, pues, de la conclusión del proceso histórico de expansión del capitalismo y el efecto de sus leyes económicas, cuya base es la tecnología; de un notable deterioro del medio ambiente y un impulso al agotamiento de los recursos no renovables; y, de un impulso de las empresas multinacionales, como su agente activo, en medio de una libre movilidad del capital y la fuerza de trabajo.[254]

En segundo lugar, de acuerdo con Ianni, la globalización es un fenómeno de homogeneización, en principio, económica que se encamina a borrar las fronteras del mundo, para formar una comunidad mundial, facilitada por el desarrollo electrónico de las comunicaciones, y la información.[255] Además, según López Fillafañe, la globalización de la economía debe ser entendida como "un proceso de interrelación compleja entre diversos mercados, generalmente por conducto de agentes privados y cuyo objeto primordial consiste en ensanchar su escala de ganancias por la venta de productos y servicios o el establecimiento directo de filiales con el fin de reducir costos o el de competir en marcados protegidos".[256] Y, a decir de Witker, puede aseverarse que "la globalización es un proceso que se nutre del liberalismo económico, la democracia propietaria estadounidense y la tecnología cibernética que conjuga las categorías tiempo y espacio al servicio de un mercado planetario que propicia el libre flujo de mercancías, capitales y empresas, asignando unidades y beneficios a agentes económicos privados especialmente".[257] Además, la desterritorialización de las empresas y mercados nacionales, las cuales aspiran a reemplazar las regulaciones y lealtades

[253] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit*. P. 12.
[254] *Vid*. Vidal Villa, José María. 1996. *Mundialización*. Antraztj. Editorial Icaria. España. P. 83.
[255] *Vid*. Ianni, Octavio. 1998. *Teorías de la globalización*. Siglo Veintiuno Editores. México.
[256] López Villafañe, Víctor. 1997. *Globalización y regionalismo desigual*. Siglo Veintiuno Editores. México. P. 13.
[257] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit*. P. 12.

domésticas, por proyectos multilocales y plurinacionales, representa un rasgo central del fenómeno global en su versión económica. Así, puede afirmarse que los denominados intereses nacionales se diluyen en los intereses trasnacionales desregulados y privados.[258]

Igualmente, "un proceso que se está dando de modo paralelo al de globalización es el proceso de regionalización. La regionalización, en el fondo, es un factor que acelera la globalización, pero que observándolo de forma aislada se caracteriza por la homogeneización de aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y jurídicos".[259] En adición, las principales causas y características del proceso globalizador son presentadas por Witker, como sigue: "la creciente globalización de la economía mundial obedece a hechos irreversibles. En primer lugar, el progreso tecnológico en las comunicaciones y los transportes ha sido vertiginoso, y ha reducido drásticamente los costos de movilizar mercancías de manera continua e incontenible de los mercados. En segundo lugar, la globalización obedece a una apreciación cada vez más generalizada del papel crucial del comercio exterior en el crecimiento económico".[260] Y, "a) La globalización de la economía está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias, las empresas y los bloques regionales. b) El incremento en el comercio internacional y la gradual eliminación de barreras al mismo, lo que permite la vinculación más estrecha y cercana entre países, las industrias y las empresas, haciendo con ello del mundo un mercado global. c) Incorporación de nuevas tecnologías. Mediante la globalización se permite la introducción de cambios esenciales en los métodos de producción. Los avances recientes en el área de telecomunicaciones han facilitado la integración de los mercados nacionales. d) Movilidad de capitales e inversión extranjera directa".[261] Y el mismo autor, identifica y enlista, además, cuatro actores de la globalización: "[...] 1) Inversiones: convenios de protección de inversiones; capítulo XI del TLCAN; [

[258] *Vid. Ídem.*
[259] *Ibíd.* P. 15.
[260] *Ibíd.* P. 13.
[261] *Ibíd.* P. 14.

y,] el proyecto del AMI y los Acuerdos Bilaterales de Inversión. 2) Industrias: legislación de metrología y normalización; normas oficiales; ISO 9000, etcétera; [y,] legislación ecológica y ambiental. 3) Información: secreto industrial; publicidad-mercadotecnia; transferencia electrónica de fondos; [y,] sistemas de pagos. 4) Individuos: consumidores, legislación de protección al consumidor".[262]

Existen rasgos globalizadores, igualmente, en torno al derecho y sus áreas,[263] por lo que "en el plano jurídico se habla de lograr la armonización de los sistemas jurídicos, lo que ya existe en algunos grupos regionales como la Unión Europea, que ha podido sobrevivir jurídicamente, aun cuando entre los países miembros se encuentran representados tanto el sistema anglosajón como el romano canónico. Sin embargo, la globalización jurídica requeriría la armonización de los sistemas de gran parte del mundo, lo que resulta una tarea muy compleja".[264]

Por su parte, la internacionalización, de acuerdo con el *Diccionario de Ciencias Sociales,* se asocia con la acción y efecto de internacionalizar, que significa someter a la autoridad conjunta de varios países, o de un organismo que los represente, territorios o asuntos que dependían de la autoridad de un sólo Estado.[265] Nótese que el Estado se internacionaliza a partir de los tratados internacionales, definidos por la Convención de Viena sobre Tratados *como acuerdos escritos regidos por el Derecho Internacional, celebrados entre dos o más Estados.*[266]

Los tratados internacionales, así, son instrumentos jurídicos supranacionales que tienen como finalidad, entre otras cosas, el fomento del desarrollo económico, social, cultural, etcétera, de un país, estipulando disposiciones que

[262] *Ibíd.* Pp. 14 y 15.
[263] Algunas vertientes del derecho se vinculan con el proceso de la globalización toda vez que superan los límites de lo nacional en aras de situarse en un contexto de protección y regulación de mayores amplitudes. Así, destacan: los derechos humanos (la inmunidad, la extraterritorialidad y el Tribunal Penal Internacional); el derecho de la competencia internacional (prácticas desleales y restrictivas); el derecho del comercio internacional (basado en los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio); el derecho ecológico y ambiental plantario; y, el derecho de la propiedad intelectual. *Vid. Ibíd.* P. 15.
[264] *Ibíd.* P. 13.
[265] *Diccionario de ciencias sociales.* 1975. Instituto de Estudios Políticos. I. España. P. 1156.
[266] *Vid.* Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit.* P. 15.

regulen en el futuro determinados aspectos o asuntos (problemas transnacionales) de diversa índole, que escapan de la esfera nacional, y por sus implicaciones, requieren de una solución conjunta, a través de la asociación con otras naciones.[267] Por lo tanto, los tratados de libre comercio, por ejemplo, buscan el desarrollo principalmente económico de un país, integrando bloques comerciales o simplemente conformando relaciones comerciales bilaterales, esquemas éstos donde, dicho sea de paso, los Estados pierden la soberanía económica, consecuencia del nacionalismo, para regular y establecer disposiciones conjuntas que les permitan resolver el desarrollo comercial y por tanto económico de sus naciones.[268] Así, lo que antes era una actividad exclusiva del Estado, ahora con la internacionalización del mismo, es una cuestión que atañe a otros Estados.[269]

Finalmente, establézcase en función de lo anterior, que globalización, mundialización e internacionalización son tres elementos de una misma realidad, en la cual interactúan los Estados, las empresas y los individuos. La reglamentación para la convivencia en la aldea global se asocia con la armonización de los sistemas jurídicos. Los tratados internacionales, en su vertiente económico-comercial, así, dan cuenta de un esquema globalizador reglamentado. Así, las relaciones comerciales bilaterales, los bloques comerciales regionales y los vínculos comerciales multilaterales, en el contexto de la globalización, mundialización e internacionalización, reglamentados, originan una institucionalidad comercial, a partir de normas y organismos rectores.

En este orden de ideas, por tanto, un Estado-nación como el mexicano, integrado en la dinámica las relaciones comerciales bilaterales, los bloques comerciales regionales y los vínculos comerciales multilaterales, debe asumir, igualmente, una reglamentación institucional en la práctica de sus nexos con otros Estados.

---

[267] *Vid. Ibid.* P. 18.
[268] *Vid. Idem.*
[269] *Idem.*

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

3.1 LOS TRATADOS INTERNACIONALES: UNA CONCEPTUALIZACIÓN

Debido a los vínculos supranacionales que de forma rutinaria se establecen entre los distintos Estados, se han incrementado los convenios o tratados internacionales, como instrumentos jurídicos que bien pudiera asimilarse a los contratos, en el sentido de que mediante el consentimiento manifestado por los Estados se da vida a un vínculo jurídico, que crea derechos y obligaciones entre las partes. Es decir, que, así como los particulares se valen de los contratos para estipular derechos y obligaciones entre sí, los sujetos de derecho internacional particularmente los Estados, celebran tratados sobre las más variadas materias, con la intención de crear derechos y obligaciones regidos por el Derecho Internacional.

Así, un tratado internacional se define como "toda manifestación de voluntades concordantes imputables a dos o más sujetos de derecho internacional y destinada a generar efectos jurídicos según las reglas del derecho internacional, debe considerarse como un tratado internacional, sea cual fuere su denominación particular. El término tratado se utiliza técnicamente en su sentido genérico y abarca todo ese microcosmos lingüístico que va desde "convenciones", "pactos", "protocolos", hasta "estatutos", "actas", "canje de notas", etcétera".[270]

Por otra parte, Sepúlveda señala que "los tratados son por excelencia la manifestación más objetiva de la vida de relación de los miembros de una comunidad internacional. Pueden definirse en sentido amplio, como los acuerdos entre dos o más Estados soberanos para crear, para modificar o para extinguir una relación jurídica entre ellos".[271] En adición, Seara apunta: "Tratado es todo acuerdo concluido entre dos o más sujetos de Derecho Internacional. Hablamos de sujetos y no de Estados, con el fin de incluir a las organizaciones internacionales".[272]

[270] Gómez-Robledo Verduzco, Alonso. 1999. *Derecho Internacional Público.* Universidad Nacional Autónoma de México. 3ª. Edición. México. P.40.
[271] Sepúlveda, César. 1983. *Op. Cit.* P. 120
[272] Seara Vázquez, Modesto. 1994. *Op. Cit.* P. 59

También, es de considerar que: "El artículo 2° (1) de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (1969) define al tratado internacional como: Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional ya conste en un instrumento único, o en dos o más instrumentos único y cualquiera que sea su denominación particular".[273] Y, respecto de esta definición, es indicativo destacar los siguientes elementos: 1) La Convención se aplica únicamente a los tratados celebrados entre Estados (Artículo 1), exceptuando los que sean instrumentos constitutivos de un organismo internacional, como por ejemplo la Carta de Naciones Unidas, y todo tratado adoptado por él, sin perjuicio de cualquier norma pertinente del mismo organismo (Artículos 3 y 5); 2) no regula los acuerdos internacionales celebrados oralmente, como medida de seguridad jurídica para los Estados parte; 3) reconoce la posibilidad de que el tratado conste en un solo instrumento jurídico, o en dos, o más que traten sobre la misma materia. Esto se refiere en específico a los protocolos adicionales de los tratados; y 4) por último, señala que se aplicará a todo acuerdo que se realice en estas circunstancias, cualquiera que sea el nombre que se le haya dado, quedando incluida la categoría de los llamados acuerdos simplificados.

3.2 TIPIFICACIÓN DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

En la clasificación de los tratados internacionales prevalecen distintas perspectivas, motivo por el cual son diversos los criterios de su tipificación. En razón de ello, se hará referencia a los criterios de tipificación más recurridos.

Un primer criterio es el que divide a los tratados internacionales en bilaterales y multilaterales, de acuerdo al número de Estados participantes. Los primeros son los que ligan a dos sujetos de derecho internacional, y los segundos son los efectuados entre más de dos sujetos de Derecho Internacional.

Un segundo tipo de tratados internacionales reside en la distinción de la forma de dar el consentimiento para obligarse. Así, los hay de debida forma, que son

[273] Arellano García, Carlos. 1999. *Primer Curso de Derecho Internacional Público.* Editorial Porrúa. 4ª. Edición. México. P. 22.

aquellos en los que la voluntad de obligarse se expresa por un acto del jefe de Estado; y los de forma simplificada, que son aquellos en los que el Estado se obliga mediante un funcionario de categoría inferior al jefe de Estado, con solo su firma.

Igualmente, una tercera categoría de tratados internacionales tiene que ver con la relación con el objeto del tratado. Así, están los tratados de paz, de extradición, culturales, fiscales, sociales, económicos, consulares, de amistad, de navegación, de tráfico aéreo, etc.

Una cuarta forma de clasificación de los tratados internacionales se vincula con el tipo de obligaciones que crea la doctrina. De tal modo que surgen tratados ley, que son aquellos en los que existen dos o más voluntades comunes con un mismo objeto; y los tratados contrato, que son aquellos en los que existen dos voluntades opuestas pero complementarias, una quiere vender una cosa mientras que a otra quiere comprar la misma cosa.

Además, otra tipificación de los tratados internacionales responde al criterio para su participación. Así, se cuenta con tratados abiertos, que son aquellos tratados que prevén la participación de contratantes que no han participado en la negociación, mediante la adhesión o la firma; y con tratados cerrados, que son aquellos que permiten exclusivamente la participación de los negociadores y no prevén la incorporación de nuevos contratantes.

Finalmente, Arellano García incorpora una clasificación relativa a la materia de que se tratan, categorizando a los tratados en jurídicos, económicos, comerciales, administrativos, políticos, militares, de alianza, culturales, tecnológicos, de defensa, etcétera.[274]

3.3 FUNDAMENTOS DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

Los fundamentos de los tratados internacionales residen en sus elementos y sus principios. Enseguida se procederá a establecer unos y otros.

En cuanto a los elementos de los tratados internacionales, tradicionalmente los autores han sostenido que los tratados, como contratos que son en esencia,

[274] Arellano García, Carlos. 1999. *Op. Cit.* P. 638.

deben poseer ciertos elementos y tener presente ciertas cualidades, para que tengan plena validez, así tradicionalmente se habla de la capacidad, del consentimiento, del objeto y de la causa, y forma. La capacidad se obtiene a través de la representación competente de las partes, esta representación se encuentra contenida normalmente en el derecho interno de los Estados.[275]

El consentimiento, por su parte, debe expresarse por los órganos que tengan la representación competente de las partes, ya que en caso de una falsa representación el tratado puede estar viciado; y puede también darse el caso de que el representante vaya más allá de los poderes conferidos, lo que conduce a la invalidez por falta de un consentimiento adecuado. El objeto sin duda tiene un papel importante como elemento de los tratados, en razón de que éste debe ser licito, y esa licitud, es tanto respecto al derecho internacional como al derecho interno, es obvio que si se celebra un tratado internacional tenga por objeto violar abiertamente una norma de derecho internacional positivo, como sería, por ejemplo, la piratería, el narcotráfico, etc., éste sería ilegal. Finalmente, la forma de los tratados se refiere a que éstos deben revestir una forma escrita, pues en caso de que éstos fueran verbales no podrían precisarse ni exigirse las obligaciones resultantes de los pactos, ya que en algunos casos existen dificultades al interpretarse, aún los redactados cuidadosamente, sería más difícil interpretar los verbales.[276]

Ahora bien, en cuanto a los principios propios de los tratados internacionales, son básicamente dos: la norma *pacta sunt servanda,* y el principio *res inter alios acta.* El primer principio consiste en que los tratados obligan a las partes *y* deben ser ejecutados de buena fe.[277] Y la cláusula *rebus sic stantibus,* por su

[275] En México, el artículo 89, fracción X, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, otorga esta facultad al presidente de la República y naturalmente delega esta facultad plenipotenciaria, al disponer: "Son facultades del Presidente de la República. X- Dirigir las negociaciones diplomáticas y celebrar tratados con las potencias extranjeras, sometiéndose a la ratificación del Congreso Federal".

[276] No se requieren formalidades para su celebración, pero deben contener ciertos elementos como: un título, continuando con un proemio, que puede ser la recapitulación de los propósitos que tienen los signatarios, en el mismo deben constar los nombres de los plenipotenciarios, y la fórmula usual de que han comunicado sus respectivos plenos poderes encontrándose en la forma conveniente, o cualquier otra parecida, se continua con las cláusulas o artículos, es decir, la parte contractual propiamente dicha, finalmente estipularán la duración, el canje o depósito de las ratificaciones, terminando con la fecha, la firma *y* los sellos respectivos.

[277] Kelsen advierte que "esta es la única expresión teóricamente correcta de la fórmula habitual de que las convenciones son legalmente obligatorias (...) que exige la realización de la conducta convencionalmente estipulada, y que habitualmente se expresa con la fórmula romana: pacta sunt servanda". Kelsen, Hans. 2000. El

parte, se relaciona con la terminación de los tratados, ya que aún los ya concluidos pueden quedar sin efectos por determinadas circunstancias que puedan afectar su validez. Así, el principio *res inter alios acta,* significa que los tratados o convenios internacionales ligan exclusivamente a los Estados contratantes.

El principio en comento apunta en el sentido de que un tratado no puede obligar a los sujetos que no han participado en él, ya que naturalmente, no han podido manifestar su consentimiento, sin embargo, este principio no es absoluto, porque podría darse el caso de que un tratado pueda crear derechos y obligaciones respecto a terceros. La negociación de mayor relevancia internacional ocurre cuando bilateral o multilateralmente, los Estados celebran o se adhieren a un tratado, ya que éstos pueden abordar un sinnúmero de materias y regular todas aquellas situaciones que sean de interés común. En este sentido, los tratados han significado en la vida de la Comunidad Internacional el mecanismo idóneo para determinar los derechos y las obligaciones de los Estados en este ámbito, propiciando con ello la creación y mantenimiento de un -espacio internacional con una mayor seguridad y eficacia jurídica.

3.4 INSTRUMENTO JURÍDICO REGULADOR DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

El órgano de las Naciones Unidas encargado de codificar el Derecho internacional, acertó plenamente cuando en su primer período de sesiones en 1949, decidió incluir el tema de los tratados como materia de capital importancia. Y pese a que los trabajos comenzaron inmediatamente, se omitió

Contrato y el Tratado. Editorial Colofón. Biblioteca Jurídica Textos Vivos. México. P. 10. Sin este principio la seguridad de las relaciones internacionales estaría en peligro, si se dejara a la voluntad de las partes el cumplimiento o incumplimiento de los pactos. Este principio se localiza en el artículo 26 de la Convención de Viena, en el cual se llega a precisar la imposibilidad de invocar el derecho internó de los Estados, como excusa para no aplicar un tratado, con excepción a los casos en que la violación sea manifiesta *y* se refiera a normas fundamentales, entre las que se podrían encontrar el orden constitucional, pues de ser aceptada esa validez de los tratados, sería hasta cierto-punto como premiar la mala fe de la otra parte, que se daría cuenta de que la conclusión del acuerdo se realiza en forma irregular. Así, "(...) se aceptan tres excepciones a la norma *pacta sunt senianda,* 1°. La imposibilidad física; 2° La imposibilidad moral o "carga excesiva"; y, 3° La cláusula *rebus sic stantibus*". García Maynes, Eduardo. 2000. *Introducción al Estudio del Derecho.* Editorial Porrúa. 51ª. Edición. México. P. 34.

el principal interés, el cual se retomó en 1961, cuando se abordó con determinación el derecho de los tratados internacionales.

Así, luego de años de intensa labor, en 1966 se dio vida a un proyecto de artículos sobre el Derecho de los tratados, recomendándose a la Asamblea General de las Naciones Unidas la convocatoria de una conferencia internacional con miras a la adopción de la convención pertinente. La Conferencia se reunió en Viena en los años 1968 y 1969, culminándose las labores con la adopción de la Convención sobre el Derecho de los Tratados el día 23 de mayo de 1969.[278] En su preámbulo, los Estados partes reconocen la importancia progresiva de los tratados como fuente de Derecho Internacional y como medio para desarrollar la cooperación pacífica entre las naciones, sean cuales fueren sus regímenes constitucionales y sociales.[279]

Por lo tanto, la Convención sobre el Derecho de los Tratados del 23 de mayo de 1969 representa el principal instrumento jurídico internacional regulador de los tratados, el cual ha sido de gran utilidad al momento de elaborarlos, así como cuando se han presentado controversias en su interpretación o por incumplimiento. Antes de su entrada en vigor, los Estados se regían por sus mutuas negociaciones y por aquellas normas de Derecho consuetudinario que incluso no fueron reguladas en su totalidad por la convención. Su vigencia no supuso la derogación ni de la voluntad estatal ni del Derecho consuetudinario aplicable en la materia, sino la codificación de sus aspectos principales y de Derecho general internacional, que deben ser observados para lograr una mayor certeza jurídica en este ámbito.

Y, si bien es cierto que esta Convención no cubre todos los aspectos de los tratados, lo cierto es que no deroga todo el cuerpo de normas consuetudinarias

[278] Hasta el 31 de diciembre de 2000, los Estados parte que formaron parte de esta Convención fueron: Afganistán, Argentina, Argelia, Australia, Austria, Barbados, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Canadá, Costa de Marfil, Costa Rica, Chile, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Egipto, España, Hungría, Irán, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Lesotho, Libera, Luxemburgo, Liechtenstein, Madagascar, Malawi, Marruecos, Mauricio, México, Mongolia, Nauru, Nepa1, Níger, Nigeria, Nueva Zelanda, Países Bajos, Panamá, Pakistán, Paraguay, Perú, Reino Unido, Corea, Ruanda, Santa Sede, Sudán, Suecia, Suiza, Tanzania, Togo, Trinidad-Tobago, Túnez, Uruguay, Zaire y Zambia.

[279] Esta Convención fue aprobada por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día 11 de diciembre de 1987, según Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación, el día 11 de enero de 1988. Se ratificó el día 14 de enero de 1988 y fue depositado ante el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas, el día 10 de marzo de 1988.

ya establecidas, sólo se consolida en el texto de su articulado una parte sustancial del derecho internacional que era indispensable codificar. En este sentido, Sepúlveda, confirma que esta Convención debe apreciarse como un intento muy serio para regularizar definitivamente las cuestiones que se relacionan con los problemas de la fuerza obligatoria, de la interpretación y las posibilidades de modificar legalmente o terminar lícitamente las obligaciones contraídas por los tratados, y añade que, a pesar de su carácter casuístico, ello debe ser así por la necesidad de prever cualquier conflicto sobre estos instrumentos internacionales.[280] Se advierte, por último, que la Convención de Viena sistematiza de manera congruente y coordinada los aspectos generales de los tratados, por lo que constituye el texto internacional de mayor idoneidad para explicar este tópico.

3.5 PROTOCOLO DE SURGIMIENTO DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

A decir de los especialistas, el procedimiento de elaboración de los tratados internacionales consta de distintas etapas, entre las que destacan la negociación, la adopción del texto, la autenticidad del texto y la manifestación del consentimiento.[281]

Ahora bien, la logística que se sigue para el procedimiento de celebración de un tratado es distinta, ya que dependerá de la clase de tratado de que se trate -ya sea bilateral o multilateral-. Así, en un tratado bilateral, que es lo más común, los gobiernos interesados intercambian notas, en las que precisan la conveniencia y la oportunidad de llegar a un pacto sobre determinadas materias; se elige anticipadamente, el país y el lugar donde se realizarán las negociaciones que derivan del tratado, se designan por cada parte, los plenipotenciarios correspondientes, a quienes según el asunto asesoran expertos o técnicos en la materia propuesta para el tratado.

En el caso de los pactos multilaterales, el procedimiento es más complejo y largo, porque es necesario que cada uno de los países exprese su satisfacción

[280] Sepúlveda, César. 1983. *Op. Cit.* P. 147.
[281] Ortiz Ahlf, Loretta. 2004. *Op. Cit.* P. 294.

con el texto propuesto. Por ello, el procedimiento de negociación de los tratados multilaterales es parecido al de una conferencia internacional, y adopta los siguientes pasos: 1) La negociación o discusión que se lleva a cabo se desarrolla comúnmente de forma muy lenta, ya que se cuida el contenido de las cláusulas, y este aspecto se acentúa cuando se trata de países con idioma distinto; 2) la adopción del texto se da cuando ya ha sido negociado el tratado, y se tiene como definitivo, es el procedimiento que se utiliza para aprobar el texto de un tratado. Éste debe darse por la totalidad de los Estados que participaron en su elaboración o por mayoría de dos tercios de los Estados presentes y votantes, a menos que se decida por igual mayoría aplicar otra regla;[282] 3) la autenticidad del texto es el acto por el cual se establece el texto definitivo, y en el que se certifica que ese texto es correcto y auténtico; es la manera por la cual se da por veraz y definitivo el texto de un tratado, por los representantes de los Estados participantes en su elaboración, y se realiza mediante el procedimiento convenido, y a falta de éste mediante la firma, la firma *ad referéndum* o la rúbrica;[283] 4) la manifestación del consentimiento, y mediante esta declaración los Estados se obligan a cumplir el tratado;[284] y 5) la figura del depósito, que apareció con los tratados multilaterales a partir del siglo XIX.[285]

Finalmente, con la aparición de los tratados multilaterales, se hizo necesario el nombramiento de alguna entidad multilateral o Estado, que se ocupe de

[282] Artículo 9. 1969. *Convención sobre los Derechos de los Tratados.* Mayo 23. Austria.

[283] Artículo 10. 1969. *Op. Cit.* La firma consiste en que el representante de un Estado manifiesta su decisión mediante un gráfico de identificación personal. El sistema utilizado es el *altemat* que consiste, tratándose de tratados bilaterales, en que cada representante de un Estado firme primero el ejemplar del otro Estado. En los multilaterales, el sistema opera de manera que los representantes de los Estados firman los ejemplares atendiendo al orden alfabético o utilizan el sistema *pele-mele,* el cual consisten en que la firma de los ejemplares se da sin un mecanismo previamente establecido, pero de manera ordenada. En el caso de la firma *ad referéndum,* el representante de un Estado manifiesta que el texto del tratado requiere de una consulta posterior para darlo por auténtico y definitivo. Dicho representante plasma su firma seguida de las siglas A-R, cuando el compromiso contraído representa una promesa de firmar con posterioridad un tratado. Ahora bien, será la manifestación de la voluntad expresada por medio de la ratificación, canje de instrumentos, la adhesión, o cualquier otra forma convenida, la que obligue al Estado frente a los demás Estados, de las obligaciones contraídas por el tratado suscrito.

[284] La Convención de Viena, señala como formas de manifestación del consentimiento: a) La firma; b) el canje de instrumentos que constituyen el tratado; c) la ratificación; d) la aceptación; e) la aprobación; f) la adhesión. Artículo 9. 1969. *Op. Cit.*

[285] Con anterioridad al siglo pasado, tiempo en el que la mayoría de los Tratados eran bilaterales, no era necesario un depositario, ya que, cuando se celebraba un Tratado entre dos Estados, éstos intercambiaban los instrumentos de ratificación y se cerraba el Tratado.

recibir, salvaguardar y comunicar a las partes involucradas, todos los instrumentos de ratificación. Esta entidad o Estado es el depositario con las funciones siguientes: 1) custodiar el texto original del tratado, los poderes que se le hayan remitido, (poderes que acreditan las facultades de las personas que han representado a los Estados), y custodiar todas las comunicaciones y notificaciones relativas al tratado; 2) recibir las firmas y demás notificaciones relativas al tratado, de los Estados que deseen formar parte del Tratado en el futuro; 3) expedir copias certificadas del tratado; 4) controlarla regularidad de los instrumentos y notificaciones relativas al tratado, es decir, si se han realizado en la forma debida.

3.6 ELEMENTOS DE RESERVA Y ENMIENDA EN LOS TRATADOS INTERNACIONALES

Un aspecto importante de los tratados lo constituyen las reservas, que son declaraciones unilaterales de los Estados, por medio de las cuales deciden no vincularse a ciertas disposiciones de un tratado, por así convenir a sus intereses. Los Estados pueden formularlas en razón de su derecho interno, cuando éste se contrapone a una norma internacional, y por ello no le es posible acatar el contenido íntegro de un tratado. Posteriormente, los Estados pueden, una vez modificadas sus leyes internas contrarias al texto del tratado, retirar las reservas que en su momento fueron formuladas.

En cierta medida las reservas, declaraciones y objeciones a los tratados,[286] han resultado benéficas en la práctica internacional, pese a los problemas que plantean aquellas que resultan políticamente incomprensibles, ya que de alguna manera han permitido a un número mayor de Estados aceptar ser parte de un tratado. Sin embargo, la práctica actual, plantea la existencia de tratados que no cuentan con la posibilidad de hacer reservas ni objeciones, como es el caso del Estatuto de la Corte Penal Internacional, ya que los nuevos tiempos internacionales apuestan a los consensos, que son producto de largas negociaciones, que tienen por efecto establecer la convicción total de las partes

[286] *Cfr.* Artículos 19 y 21. 1969. *Op. Cit.*

que los suscriben, generando en los Estados un ánimo de compromiso tal, que resulta difícil eludir.

Por otra parte, cuando los Estados parte convengan modificar el texto de un tratado, ello se hará mediante una enmienda. Ésta se realiza por acuerdo de las partes, salvo que se disponga otra cosa. La propuesta de una enmienda debe ser notificada a la totalidad de los Estados contratantes, quienes tienen derecho a participar en la decisión sobre las medidas que deban adaptarse con relación a tal propuesta, además de asistir a la negociación y celebración de cualquier acuerdo concerniente a la enmienda del tratado. Además, puede acordarse una enmienda por dos o más Estados, únicamente respecto de sus relaciones mutuas, siempre y cuando esta posibilidad esté contemplada en el texto del tratado o bien, no se encuentre prohibida en virtud de que no afecta el disfrute de los derechos de los demás Estados ni el cumplimiento de sus obligaciones, además de no ser contrario a su objetivo y fin.[287]

3.7 LOS PROCEDIMIENTOS DE RATIFICACIÓN, PUBLICACIÓN Y REGISTRO DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

Posteriormente a la firma de los tratados, éstos deben ser ratificados, publicados y registrados. La ratificación es un término que deriva del derecho privado, y su significado literal es confirmación. Se trata de un acto complejo, que debe observar varios pasos. Concluido el tratado, se hace llegar a los órganos representativos del Estado, y el jefe de Estado determinará si se continúa con las instancias subsecuentes, o si firmado no conviene a los intereses del país. En el caso de que se encuentren satisfechos los intereses perseguidos en su celebración, se somete a los procedimientos internos de discusión y aprobación, con las aclaraciones que se estimen convenientes.

El efecto de la ratificación hace surgir desde ese momento la validez legal de un tratado. Ha sido materia de discusión el momento en que un tratado entra en vigor, pues existen opiniones, que lo estiman desde la fecha de la firma. Sin embargo, debe entenderse que su vigor inicia en el momento de su ratificación.

[287] Artículo 41. 1969. *Op. Cit.*

Ahora bien, todo Estado se encuentra facultado para celebrar un tratado internacional por medio de sus órganos competentes, los cuales pueden ser: 1) jefes de Estado, de gobierno o ministros de relaciones exteriores, para realizar cualquier tipo de acto en la negociación y celebración de un tratado; 2) jefes de misión diplomática, para la adopción de un texto entre el Estado acreditante y el Estado ante el cual se encuentran éstos acreditados; 3) representantes acreditados por los Estados ante una conferencia internacional, o ante una organización internacional, o ante uno de sus órganos, para la adopción del texto de un tratado en tal conferencia, organización u órgano; 4) representantes autorizados y con plenos poderes para adoptar o autenticar el texto de un tratado, o para manifestar el consentimiento del Estado de obligarse por un tratado;[288] 5) aquella persona que por la práctica internacional aceptada por otros Estados se considere autorizada para manifestar el consentimiento del Estado de obligarse por un tratado.[289] Y, si bien es cierto que generalmente la legislación interna de cada Estado establece quiénes serán los representantes autorizados para realizar los actos que dimanen de la celebración de un tratado, la Convención no se olvida de disponer que, en el supuesto caso de que un acto relativo a la celebración de un tratado se realice por una persona no autorizada para ello, el tratado no surtirá efectos jurídicos, a menos que el Estado al que supuestamente representó confirme estos actos como válidos.[290]

Por otra parte, una vez que un tratado entra en vigor, es remitido a la Secretaría de las Naciones Unidas para su registro, archivo o inscripción, según sea el caso, para posteriormente proseguir con su publicación.[291] Y la sanción por falta de registro consiste en que el tratado no podrá ser invocado en beneficio de un Estado, ante ningún órgano de las Naciones Unidas. De ello se deduce que con la falta de registro no se considera nulo, pero si ineficaz.[292]

[288] Esta intención no puede presumirse, pues el documento en el que conste los plenos poderes tiene que ser exhibido y comprobado al momento de la firma del tratado.
[289] *Cfr.* Artículo 7. 1969. *Op. Cit.*
[290] *Cfr.* Artículo 8. 1969. *Op. Cit.*
[291] *Cfr.* Artículo 80. 1969. *Op. Cit.*
[292] *Cfr.* Artículo 102. 1945. *Carta de las Naciones Unidas.* Organización de las Naciones Unidas.

3.8 CAUSAS DE NULIDAD, CONCLUSIÓN Y SUSPENCIÓN DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

Los tratados internacionales pueden ser objeto, en determinadas circunstancias, de nulidad, conclusión y suspensión. Así, las causas que pueden provocar la nulidad de los tratados son las siguientes: 1) la incapacidad del representante de un Estado para celebrar tratados;[293] 2) los vicios en el consentimiento;[294] y, 3) se considerará nulo todo tratado que, en el momento de su celebración, esté en oposición de una norma imperativa de Derecho Internacional general.[295]

Estas normas imperativas son denominadas *ius cogens,* y cabe mencionar que cuando se redactó el proyecto de la Convención de Viena, la Comisión de Derecho Internacional dudó en incluir ejemplos de normas de esta naturaleza, principalmente porque la sola mención de casos de *ius cogens,* puede incluso en la más esmerada redacción, dar lugar a equívocos con respecto a la posición de la Comisión ante otros tipos de casos. Hay quienes sostienen incluso, que no hay normas de *ius cogens,* argumentando que normas más generales distan de ser universales. Empero, hay argumentos suficientes para afirmar que este tipo de normas incluyen la prohibición de que los Estados recurran a la fuerza

[293]Ocurre cuando el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado, se hace violando una norma de su derecho interno relativo a la competencia personal del representante para celebrar este tipo de actos. Si ello sucediera, el tratado será considerado nulo. También será nulo todo tratado celebrado representante estatal que se encuentra bajo restricción específica para expresar dicho consentimiento. No podrá alegarse esta causal, si se advirtió con anterioridad a la manifestación de ese consentimiento a los demás Estados negociadores. *Cfr.* Artículo 47. 1945. *Op. Cit.*

[294] Ello radica en que la voluntad como base fundamental de los tratados, de conformidad con el principio *ex consensu advenit vinculum,* por el cual, cuando exista alguna de las siguientes circunstancias que afecten la voluntad de los Estados en obligarse por un tratado, éste se considera nulo: en primer lugar, si se encuentra el error, el cual consiste en la falsa apreciación de la realidad que logra que un Estado celebre un tratado bajo un falso supuesto, lo que no será posible aludir si el Estado contribuye con su conducta al error o éste fuera tan evidente que cualquier persona pueda haber advertido esa falsa circunstancia. Si el error se refiere únicamente a la redacción del texto, no afecta su validez, pero debe ser corregido y rubricado por los representantes de los Estados parte, o canjearse los instrumentos en los que se haya corregido el error, o bien realizar, por el procedimiento acordado, otro tratado que hay asido corregido *(Cfr.* Artículos 48 y 49. 1969. *Op. Cit.).* Otro supuesto es el dolo, el cual se constituye por los artificios, engaños o maquinaciones fraudulentas, por medio de las cuales, un Estado es inducido a celebrar un tratado negociado por otro Estado *(Cfr.* Artículo 49. 1969. *Op. Cit.).* Del mismo modo, la violencia se considera también un vicio del consentimiento que puede dar lugar a nulidad. Ésta se configura cuando existe coacción sobre el representante de un Estado mediante actos o amenazas dirigidos contra su persona o bien, coacción sobre un Estado por medio de amenazas o el uso de la fuerza, en violación a los principios del Derecho internacional *(Cfr.* Artículos 51 y 51. 1969. *Op. Cit.).*

[295] Para los efectos de esta convención, una norma imperativa de Derecho internacional general, es una norma aceptada y reconocida por la comunidad internacional de Estados en su conjunto, como norma que no admite acuerdo en contrario, y que sólo puede ser modificada por una norma ulterior de Derecho Internacional, que tenga el mismo carácter *(Cfr.* Artículo 53. 1969. *Op. Cit.).*

o bien, a la prohibición del genocidio, la esclavitud, la discriminación racial y de la tortura, y a reafirman el derecho a la vida de todas las personas.

Fue así que se estableció que los tratados celebrados entre Estados no deben ser contrarios a dichas normas y, llegando el caso, serán nulos. Sin embargo, puede suceder que sólo una de sus disposiciones sea contraria al *ius cogens,* en este caso habrá que analizar si puede ser suprimida del tratado y no afectar con ello su totalidad.

En adición, si surgiera una nueva norma imperativa de Derecho Internacional general, todo tratado existente que esté en oposición con esa norma se convertirá en nulo y se dará por terminado.[296] Con lo anterior se hace referencia al proceso permanente de desarrollo de las normas de Derecho Internacional, en virtud del cual una práctica habitual entre Estados puede convertirse en Derecho Internacional consuetudinario, misma que puede llegar a ser una norma imperativa que no admita derogación alguna. La prohibición total de la tortura puede ser un ejemplo de norma que ha evolucionado en ese sentido.

Por otra parte, de acuerdo con la Convención de Viena, son causas de terminación de los tratados y suspensión de su aplicación, las siguientes: 1) por acuerdo de las partes, y de esta manera, tratándose de tratados multilaterales, resulta válido que dos o más Estados acuerden su suspensión temporal únicamente en sus relaciones mutuas, siempre y cuando ésta posibilidad se haya convenido en el tratado o no afecte el disfrute de los derechos de los demás Estados, ni el cumplimiento de sus obligaciones, además, de no ser contrario al objeto, ni al fin del tratado;[297] 2) por un cambio fundamental de circunstancias, excepto en los casos de establecimiento de una frontera, o si resulta de una violación al tratado por la parte que lo alega;[298] 3) por la reducción del número de partes en un tratado multilateral, si así se dispone;[299] 4) por denuncia o retiro de cualquier Estado que forme parte del tratado, siempre que así se prevea o conste de algún modo que esa fue la

[296] *Cfr.* Artículo 64. 1969. *Op. Cit.*
[297] *Cfr.* Artículos 54, 57 y 58. 1969. *Op. Cit.*
[298] *Cfr.* Artículo 62. 1969. *Op. Cit.*
[299] *Cfr.* Artículo 55. 1969. *Op. Cit.*

intención de las partes, o bien, que se considera permitido aludiendo a su naturaleza; 5) por imposibilidad subsiguiente de cumplimiento por parte de un Estado;[300] 6) por la celebración de un tratado posterior, concertado por la totalidad de las partes que celebraron el tratado inicial y sea voluntad de éstos darlo por terminado o suspendido;[301] 7) por violación grave al tratado por parte de un Estado, los demás pueden, dado el caso, ponerle fin a sus consecuencias o suspendido respecto de sus relaciones mutuas con ese Estado infractor;[302] y, 8) por ruptura en sus relaciones diplomáticas o consulares.[303]

3.9 LA PRÁCTICA DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES: INTERPRETACIÓN, APLICACIÓN Y CUMPLIMIENTO

Los Estados u organizaciones internacionales que son parte de un tratado deben aplicado, y por consecuencia deben interpretado; en el caso de de los Estados, los órganos encargados de celebrado son los calificados para esa labor, si las partes convinieron en una interpretación común, *adquiere un carácter auténtico,*[304] que debe prevalecer sobre cualquier otra. Sin embargo, en esa interpretación pueden intervenir otras entidades, por ejemplo, un tribunal de arbitraje o una organización internacional, que sin ser parte puede aplicar o controlar su aplicación, en estos casos no se afecta como puede ser esa interpretación, sino las facultades del interprete, que implica un tema delicado, que precisa el señalamiento de reglas precisas, tomando en consideración que la interpretación tiene por objeto determinar la voluntad de las partes a partir del propio texto, resultando en consecuencia un tema trascendental en toda interpretación, los métodos de redacción y las normas de interpretación.

Ahora bien, para interpretar un tratado debe tomarse en cuenta su preámbulo, contexto, contenido y anexos. En el preámbulo se precisa su objetivo y sus fines, así como las razones fundamentales que se tomaron en cuenta para su

[300] *Cfr.* Artículo 61. 1969. *Op. Cit.*
[301] *Cfr.* Artículo 59. 1969. *Op. Cit.*
[302] *Cfr.* Artículo 60. 1969. *Op. Cit.*
[303] *Cfr.* Artículo 63. 1969. *Op. Cit.*
[304] Reuter, Paúl. 1999. *Introducción al Derecho de los Tratados. Introducción, Política y Derecho.* Fondo de Cultura Económica. México. P. 117.

creación. El alcance jurídico de esta parte inicial es meramente declarativo. El contexto, es el sentido lógico de la interpretación de las disposiciones de un tratado. En cuanto al contenido, éste se constituye por los artículos que conforman el texto del tratado y, por último, los anexos se conforman por los artículos que aclaran alguna circunstancia o establecen disposiciones complementarias al tratado.

Además de los elementos de interpretación, deben considerarse, los acuerdos referidos al tratado que hayan sido concertados entre todos los Estados parte, en la celebración del mismo; los instrumentos formulados por uno o varios Estados parte que sean aceptados por los demás como instrumentos referentes al tratado; acuerdos ulteriores entre las partes contratantes sobre la interpretación del tratado o su aplicación; normas de Derecho internacional aplicable; acuerdos que infieran el hecho de dar un significado especial a un término, si consta por escrito que esa fue la intención; medios de interpretación complementarios, los trabajos preparatorios o las circunstancias de su celebración con el fin de subsanar el contenido ambiguo y oscuro de un tratado o evitar una interpretación absurda e irrazonable. Tomándose en cuenta, además, que la interpretación de los tratados debe hacerse de buena fe atendiendo a su objeto y fin.[305]

Y es importante añadir que cuando un tratado haya sido formalizado en dos o más idiomas, el texto es igualmente válido en cada uno de ellos, salvo que el tratado disponga lo contrario o que las partes hayan convenido que en los casos de discrepancia prevalezcan algunos.[306]

Ahora bien, en lo concerniente a la aplicación de los tratados, la propia Convención de Viena menciona que es aplicable a los actos que realizan los Estados parte de un tratado y sobre la totalidad de su territorio, después de entrado en vigor, salvo que se disponga de otra manera.[307] De la anterior, surgen las divisiones de la aplicación de un tratado, en primer término, lo referente al espacio en que debe tener lugar su aplicación, es decir, identificar

[305] *Cfr.* Artículos 31 y 32. 1969. *Op. Cit.*
[306] *Cfr.* Artículo 33. 1969. *Op. Cit.*
[307] *Cfr.* Artículos 28 y 29. 1969. *Op. Cit.*

la esfera de aplicación espacial de las normas creadas por un tratado. Y, en segundo lugar, lo relacionado al tiempo, tomando en consideración la esfera de aplicación temporal de un tratado.

Las cuestiones del Derecho Internacional y de los conflictos de las normas en el tiempo, son problemas muy complejos en todos los sistemas jurídicos. La Convención de Viena señala algunas reglas específicas para este problema. En la aplicación de tratados sucesivos de la misma materia, se atenderá a las siguientes reglas: a) prevalecen las disposiciones del último tratado, cuando éste se encuentre subordinado a otro posterior o anterior a él, o no sea incompatible con ese otro tratado; b) cuando los Estados parte en el tratado anterior, sean también parte en el posterior, pero el tratado anterior no se haya terminado ni suspendido, se pueden aplicar las disposiciones del tratado anterior que no sean incompatibles con las disposiciones del tratado posterior, y; c) cuando los Estados partes en el tratado anterior no sean todos los que fueron en el tratado posterior, se aplica lo dispuesto anteriormente respecto de sus relaciones mutuas o bien, se aplican las disposiciones del tratado que coincidan.[308]

Como se apuntó con anterioridad, en materia de tratados, éstos únicamente crean derechos y obligaciones para los Estados que formen parte de ellos *(res inter alios acta).* Pero, a pesar de esta regla general, la disposición de un tratado puede dar origen a una obligación o a un derecho para un tercer Estado, si las partes tienen la intención de que tal disposición, sea el medio de crear esta situación, y que el tercer Estado lo consienta. Es decir, no obstante que un Estado no suscriba formalmente un tratado, puede quedar ligado a éste, en virtud de una manifestación de voluntad que no puede ser revocable ni modificable, sino mediante el consentimiento de todos los Estados parte, salvo que se haya convenido otra cosa.[309] Y, desde luego, si un tercer Estado adquiere el disfrute de un derecho debe de cumplir las condiciones que para su ejercicio se establezcan.[310]

[308] *Cfr.* Artículo 30. 1969. *Op. Cit.*
[309] *Cfr.* Artículos 34, 35 y 36. 1969. *Op. Cit.*
[310] *Cfr.* Artículo 38. 1969. *Op. Cit.*

CAPÍTULO IV

LOS TRATADOS INTERNACIONALES EN EL DERECHO MEXICANO

4.1 MARCO LEGAL DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES EN EL SISTEMA JURÍDICO MEXICANO

Constituye un fenómeno relativamente reciente la apertura que el Estado mexicano registró en el sistema jurídico para participar en comunidad internacional, pues anteriormente fue partidario de una política cerrada, concentrada en lo nacional. Así, con la ratificación y adhesión a diversos convenios y tratados, México se incorporó al ambiente internacional, transitando hacia un esquema de apertura y de relaciones con el exterior.

En este contexto, el actual régimen jurídico de los tratados internacionales en México se regula por los siguientes ordenamientos: 1) la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 2) el Código Civil; 3) la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 4) la Ley Orgánica del Servicio Exterior Mexicano; y 5) la Ley sobre la Celebración de Tratados.[311]

4.1.1 LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se hace referencia a los Tratados o Convenciones Internacionales en los artículos 15, 18, 27, 75, fracción 1, 89, fracción X, 117 y133.

Así, el artículo 15 limita las facultades del Poder Ejecutivo y del Senado para celebrar Tratados, facultades previstas en los artículos 76, fracción I y 89, fracción X. En la última parte del artículo 15, desautoriza en forma generalizada la celebración de Tratados que alteren las garantías o derechos del hombre. Esta limitación está encaminada a la protección 'de la totalidad de los derechos civiles o individuales, así como de los derechos políticos o del ciudadano.

El artículo 18, en su último párrafo, prevé la celebración de tratados para efecto de llevar a cabo el llamado intercambio internacional de reos de nacionalidad mexicana o extranjera.

Una vez celebrado un tratado por el Ejecutivo, tiene que ser aprobado mediante el proceso de ratificación o adhesión, mismo que le compete al Senado de la

[311] Arellano García, Carlos. 1999. *Op. Cit.* P. 695.

República, conforme al artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que a la letra dice: “Son facultades exclusivas del Senado: I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión".

Así, la Constitución faculta para intervenir en las relaciones internacionales de diversa forma y medida al Presidente de la República, al Congreso de la Unión y al Senado. El Presidente representa a México en sus relaciones con los demás países y con ese título acredita y recibe enviados diplomáticos, se comunica con los gobiernos extranjeros y el único poder que en materia internacional es informado en forma oficial. Por tanto, de acuerdo con el texto trascrito, la celebración de los tratados se integra en el derecho público interno con la concurrencia de dos voluntades, que son la del Presidente y la del Senado.

El artículo 89, fracción X, otorga al Presidente de la República la facultad de dirigir las negociaciones diplomáticas y la celebración de tratados con las potencias extranjeras, sometiéndolas a la ratificación del Senado. De suerte que el Presidente de la República, como titular del Poder Ejecutivo, es el constitucionalmente designado para celebrar, en primera instancia, un Tratado Internacional, al disponerlo así el artículo 89, fracción X de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: "Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes: (...) X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales; sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales".

Recuérdese que los tratados se negocian a través de los plenipotenciarios como representantes de los Jefes de Estado, al concluirse las negociaciones aún no obliga a las partes por ese sólo hecho, pues depende de la ratificación. En el derecho constitucional mexicano, el Presidente de la República no puede llevar a cabo la ratificación sin que previamente sea aprobado por el Senado. Entonces, un acto propiamente dicho de derecho público interno como es la aprobación del Senado, es un acto intermedio entre otros que pertenecen al Derecho Internacional, como son la conclusión del Tratado por los plenipotenciarios y su ratificación por el Presidente. De tal forma, al aprobar el Senado un tratado autoriza al Presidente a llevar a cabo la ratificación, pero no lo obliga a hacerlo, a diferencia de cuando se desaprueba, que obliga al titular del Ejecutivo a no ratificarlo.

Por su parte, el artículo 117 establece la prohibición a las entidades federativas para "celebrar alianza, tratado o coalición con otro Estado o con potencias extranjeras". Esta prohibición resulta congruente con la naturaleza jurídica del Estado federal mexicano, ya que los Estados miembros carecen de personalidad jurídica para actuar como sujetos de Derecho Internacional.

El artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se deriva fue transcrito, como apareció en el proyecto de Constitución Política de la República Mexicana de 1856, del artículo VI, párrafo segundo de la Constitución de los Estados Unidos de Norteamérica, aprobada en Filadelfia en 1787 y que a la letra dice: "Esta Constitución, las leyes de los Estados Unidos que en virtud de ella se promulgaren y todos los tratados hechos o que se hicieren, serán la ley del país. Los jueces de cada. Estado estarán obligados a observarla, aun cuando hubiere alguna disposición contraria a la Constitución o en los códigos de los estados".

Además, el artículo 133 constitucional ha tenido una evolución permanente en el Derecho Constitucional de México,[312] y en él se encuentra contenido,

[312] El artículo 133 constitucional tiene como primer antecedente el artículo 161, fracción III, de la Constitución Federal de los Estados Unidos Mexicanos, sancionada por el Congreso General Constituyente el 4 de octubre de 1824: "Artículo 161. Cada uno de los estados tiene obligación: c) De guardar y hacer guardar la Constitución y leyes generales de la Unión y los tratados hechos o que en adelante se hicieren por la autoridad suprema de la federación con alguna potencia extranjera". Su segundo antecedente fue el artículo 123 del proyecto de

igualmente, el principio de Supremacía Constitucional, y una escala jerárquica de las diversas disposiciones que deben regir en el país. De acuerdo con este precepto, los tratados internacionales celebrados por el presidente de la República, con la aprobación del Senado, en los términos del artículo 76, fracción 1, y 89, fracción X, "serán la Ley suprema de la Unión".[313]

El principio de Supremacía Constitucional corresponde a la noción de democracia organizada y supone las ideas de legalidad y estabilidad jurídica: la norma que no esté de acuerdo con la Constitución es inexistente; los órganos gubernativos sólo pueden actuar dentro del ámbito que la constitución les señale. Por lo tanto, ninguna ley o acto de autoridad pueden restringir las garantías o los derechos fundamentales consagrados en la Constitución. Este artículo significa la incorporación de los tratados internacionales al sistema jurídico mexicano, ya que si son la ley suprema de toda la Unión, gobernantes

Constitución Política de la República Mexicana, fechado en la ciudad de México el 16 de junio de 1856: "Artículo 123. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella todos los tratados hechos o que se hicieren por el presidente de la República, con aprobación del Congreso, serán ley suprema de la Unión. Los jueces de cada estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados". Un tercer antecedente es el artículo 126 de la Constitución Política de la República Mexicana, en el Congreso Constituyente de 1856. Este artículo se aprobó sin discusión y por 79 votos contra 1, en sesión del 18 de noviembre de 1856 y sancionada por el Congreso General Constituyente el 5 de febrero de 1857, bajo el siguiente texto: "Artículo 126. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados hechos o que se hicieren por el Presidente de la República con aprobación del Congreso, serán ley suprema de toda la Unión. Los jueces de cada estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados". Un cuarto antecedente del artículo en comento es el Artículo 132 del dictamen de la Comisión de Constitución para incluir el artículo 126 de la Constitución Política de 1857 en la Constitución Política de 1917. El artículo 126 de la Constitución de 1857 no había sido incluido en el proyecto de Venustiano Carranza; sin embargo, en sesión ordinaria celebrada el 21 de enero de 1917, la Comisión de Constitución presentó este artículo en un dictamen que señalaba lo siguiente: "(...) Más importante aún es el artículo 126 de la Constitución de 1857, también suprimido en el proyecto, que establece la supremacía de la ley constitucional, de las leyes emanadas de ésta y de los tratados hechos por el Ejecutivo con aprobación del Congreso. La ley americana, en un proceso hace uso de la expresión enérgica, diciendo que leyes como éstas son la ley suprema de la tierra. Así es entre nosotros también, y el artículo suprimido, además de esa grandiosa declaración, constituye la salvaguardia del pacto federal y su lugar preferente respecto de las Constituciones locales, pues autoriza a los jueces para ceñirse a aquél, a pesar de disposiciones en contrario que pueda hacer en éstas. (...) Artículo 132. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados hechos o que se hicieren por el presidente de la República, con aprobación del Congreso, serán ley suprema de toda la unión. Los jueces de cada estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones y leyes de los estados". Y un último antecedente se encuentra en la Reforma de 1934, cuando el artículo 133 aprobado en su texto como quedó asentado en el último antecedente del apartado anterior, fue reformado por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 18 de enero de 1934. La reforma presentó al texto tal como se encuentra actualmente, introduciendo dos nuevos elementos: 1) se precisó que los tratados internacionales para ser ley suprema de la Unión, tienen que estar de acuerdo con la Constitución; y 2) también precisó que la competencia para la aprobación de los tratados corresponde al Senado y no al Congreso de la Unión.

[313] El principio de supremacía constitucional ha sido acogido en todas las constituciones o leyes supremas que han regido la vida de México: en el artículo 237 del decreto de Apatzingán; en el artículo 24 del acta constitutiva de la Federación mexicana; en el artículo 161-III de la Constitución de 1824; en el artículo 3° del Acta de Reformas de 1847; en el artículo 126 de la Constitución de 1857; y en el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, reformado en 1934.

y gobernados están regidos no sólo por la Constitución y las leyes ordinarias, sino también por lo dispuesto en los tratados internacionales.

Por ello, un particular podrá exigir su cumplimiento ante los tribunales nacionales o acudir a los mecanismos internacionales previstos para los casos de incumplimiento de los tratados, lo que se desprende del artículo 133 Constitucional que a la letra dice: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella, y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los Estados".

4.1.2 LAS LEYES FEDERALES DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Las leyes emanadas del Congreso de la Unión son fundamentalmente las leyes federales o leyes ordinarias, es decir, son todas las normas jurídicas que resulten del proceso legislativo previsto en el artículo 72 constitucional. Son las leyes promulgadas por el Congreso de la Unión que derivan de la Constitución y, sí esencialmente guardan congruencia con la norma suprema, entonces comparten naturaleza y jerarquía jurídica de ser "Ley Suprema de la Unión". Así, se estima que únicamente las disposiciones legislativas expedidas por el congreso que cumplen con el requisito de validez de congruencia y armonía con el texto constitucional participan de la condición de ser "Ley Suprema de la Unión".

4.1.2.1 LEY SOBRE CELEBRACIÓN DE TRATADOS

Como consecuencia natural de la proliferación de convenios internacionales, el Derecho de los Tratados se constituye en una de las disciplinas que más se ha desarrollado en los últimos tiempos en el ámbito internacional. Y ha pasado de ser un simple derecho consuetudinario a un derecho codificado, a partir de la Convención de Viena de 1969 sobre el Derecho de los Tratados, y la de 1986

sobre los Tratados celebrados entre Organismos Internacionales o entre Organismos Internacionales o Estados, denominado "Tratado de Tratados".

Al respecto, en la legislación interna, hace apenas unos pocos años se publicó la Ley sobre celebración de Tratados, "El 2 de enero de 1992, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley sobre Celebración de los Tratados, con anterioridad, el régimen de los tratados se encontraba circunscrito básicamente a las, disposiciones constitucionales que hacen referencia al tema".[314] Finalmente, la Ley sobre Celebración de Tratados distingue dos instrumentos internacionales: los Tratados Internacionales y los "acuerdos interinstitucionales".[315]

4.1.2.2 LEY SOBRE LA APROBACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES EN MATERIA ECONÓMICA

La Ley sobre Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica se concibe como una normativa del marco jurídico del Estado mexicano, que "(...) tiene como objeto reglamentar el artículo 93 de la Constitución General de la República en materia de las facultades constitucionales del Senado de requerir información a los secretarios de estado, jefes de departamento administrativo, así como a los directores de los organismos descentralizados competentes sobre la negociación, celebración y aprobación de tratados relacionados con el comercio de mercancías, servicios, inversiones, transferencia de tecnología, propiedad intelectual, doble tributación, cooperación económica y con las demás materias a que se refiere este ordenamiento cuando se relacionen con las anteriores".[316]

Esta ley que es de orden público, contempla en su contenido los objetivos generales y particulares en torno a la aprobación de un tratado; los procedimientos de información sobre la celebración de tratados; la participación de los poderes de las entidades federativas y de las organizaciones empresariales, ciudadanas y sindicales; también, los plazos y

[314] Corrales Villarreal, Lucinda. 1999. *Op. Cit.* P. 45.
[315] Arellano García, Carlos. 1999. *Op. Cit.* P. 47.
[316] Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. 2004. *Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica.* Secretaría de Servicios Parlamentarios de la H. Cámara de Diputados. México.

términos legales; y refiere sobre la aplicación supletoria de la Ley de Comercio Exterior y la Ley sobre Celebración de Tratados, en lo no dispuesto por el ordenamiento en comento.

4.1.2.3 LEY DEL SERVICIO EXTERIOR MEXICANO

Esta Ley fue publicada en el Diario Oficial de la Federación de 4 de enero de 1994, y establece en su artículo 2° que el Servicio Exterior Mexicano tiene, entre otras, las funciones de "I. Promover y salvaguardar los intereses nacionales ante los Estados extranjeros y en los organismos y reuniones internacionales en los que participe México; (...) V. Cuidar el cumplimiento de los tratados en que México sea parte y de las obligaciones internacionales que correspondan; [y] velar por el prestigio del país en el exterior (...)".[317] De esta forma, se cuenta con un panorama general sobre el marco jurídico de los tratados internacionales en el derecho interno, en el cual la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos tiene el papel principal.

4.1.2.4 CÓDIGO CIVIL FEDERAL

El Código Civil Federal reemplazó al Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República Mexicana en materia federal.[318] Este Código, en su denominación original, llevó a cabo reformas en respuesta a la celebración de diversas convenciones internacionales relativas al Derecho Internacional Privado, las cuales pueden ser aplicadas al Derecho Civil, al Derecho Procesal Civil y al Derecho Mercantil. Entre estas convenciones resultan relevantes la Convención Interamericana sobre el Domicilio de las Personas Físicas en el Derecho Internacional Privado (promulgada en el Diario Oficial de 19 de agosto de 1987); la Convención Interamericana sobre Normas Generales de Derecho Internacional Privado (promulgada en el Diario Oficial de 21 de septiembre de 1984); y la Convención Interamericana sobre Personalidad y Capacidad de Personas en el Derecho Internacional (promulgada en el diario Oficial de 12 de agosto de 1987). Así, con apoyo en

[317] *Ley del Servicio Exterior Mexicano.* 1994. Diario Oficial de la Federación. 4 de enero. México.
[318] Este instrumento jurídico originalmente data de 1928, en la presidencia de Plutarco Elías Calles; y cambió su denominación el 29 de mayo de 2000, según la publicación de esa fecha del Diario Oficial de la Federación (DOF). Y, el 11 de enero de 2021, fueron realizadas sus últimas reformas en el DOF. Orden Jurídico Nacional. 2021. *Código Civil Federal.* Secretaría de Gobernación. México. [http://ordenjuridico.gob.mx/leyes]

las anteriores Convenciones, se llevó a cabo la reformas al Código, según decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación de 7 de enero de 1988, por lo que se puede apreciar en su artículo 12 reformado: "Las leyes mexicanas rigen a todas las personas que se encuentran en la República, así como los actos y hechos ocurridos en su territorio o jurisdicción y aquellos que se someten a dichas leyes, salvo cuando éstas prevean la aplicación de un derecho extranjero y salvo, además, lo previsto en los tratados y convenciones de que México sea parte".

Por su parte, el artículo 13 marca las reglas para la determinación del derecho aplicable a cada caso concreto, que permita las aplicaciones tanto del derecho interno como del extranjero; el artículo 14 establece las normas de aplicación del derecho extranjero en los términos de las convenciones anotadas: "En la aplicación del derecho extranjero se observará lo siguiente: I. Se aplicará como lo haría el juez extranjero correspondiente, para lo cual el juez podrá allegarse la información necesaria acerca del texto, vigencia, sentido y alcance de dicho derecho; II. Se aplicará el derecho sustantivo extranjero, salvo cuando dadas las especiales circunstancias del caso, deban tomarse en cuenta, con carácter excepcional, las normas conflictuales de ese derecho, que hagan aplicables las normas sustantivas mexicanas o de un tercer estado. III. No será impedimento para la aplicación del derecho extranjero, que el derecho mexicano no prevea instituciones o procedimientos esenciales a la institución extranjera aplicable, si existen instituciones o procedimientos análogos; IV. Las cuestiones previas, preliminares o incidentales que puedan surgir con motivo de una cuestión principal, no deberán resolverse necesariamente de acuerdo con el derecho que regule ésta última; (...)".

Además, el artículo 15 señala los casos en que no puede ser aplicado el derecho extranjero: "No se aplicará el derecho extranjero: I. Cuando artificiosamente se hayan evadido principios fundamentales del derecho mexicano, debiendo el juez determinar la intención fraudulenta de tal evasión; II. Cuando las disposiciones del derecho extranjero o el resultado de su aplicación sean contrarios a principios o instituciones fundamentales del orden público

mexicano". A su vez, el artículo 29 señala los principios fundamentales tomados en la Convención Interamericana sobre Domicilio de las Personas Físicas en el Derecho Internacional Privado y en su texto reformado se implanta la determinación objetiva de las personas. Esta disposición se complementa con las reglas de los artículos 31 y 32 referentes al domicilio de los menores o incapaces abandonados, de los cónyuges, de los funcionarios diplomáticos y de las personas que residan en forma temporal en el país.

Y la Convención sobre Protección de Menores y la Cooperación en materia de Adopción Internacional, suscrita en La Haya el 29 de mayo de 1993, ratificada por México el 14 de septiembre de 1994 y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 24 de octubre del mismo año, motivó una nueva reforma al código en comento.

Igualmente, dentro del Código Civil Federal -que rige para toda la República en asuntos del orden federal-, se encuentra la regulación relativa a la publicación de las leyes, lo cual incluye a la publicación de los tratados. Al disponer el artículo 3°: "Las leyes, reglamentos, circulares o cualesquiera otras disposiciones de observancia general, obligan y surten efectos tres días después de su publicación en el periódico oficial. En los lugares distintos del Distrito Federal en que se publique el periódico oficial, para que las leyes, reglamentos, etcétera se reputen publicados y sean obligatorios, se necesita que además del plazo que fija el párrafo anterior, transcurra un día más por cada cuarenta kilómetros de distancia o fracción que exceda de la mitad". Y el artículo 4º de este mismo ordenamiento complementa: "Si la ley, reglamento, circular o disposición de observancia general fija el día en que debe comenzar a regir, obliga desde ese día con tal de que su publicación haya sido anterior".

A propósito de estas disposiciones, Arellano García sentencia que los tratados internacionales que contengan disposiciones de observancia general, dirigidas a gobernantes y gobernados, requieren de su publicación en el Diario Oficial de la Federación. En él se publica el decreto de aprobación de un tratado internacional aprobado por el Senado, y en ese mismo diario se publica el decreto de promulgación de un tratado internacional. Es en éste último

decreto, en el que se reproduce el texto literal del tratado internacional correspondiente.[319] Por lo tanto, sin dicha publicación no se puede iniciar la vigencia de un tratado internacional en el ámbito doméstico.

4.1.2.5 CÓDIGO PENAL FEDERAL

El Código Penal Federal contiene normas relacionadas a los Tratados Internacionales al disponer en su artículo 6º: "Cuando se cometa un delito no previsto en este Código, pero sí en una ley especial o en un tratado internacional de observancia obligatoria para México, se aplicarán éstos, tomando en cuenta las disposiciones del libro primero del presente código y, en su caso, las conducentes del libro segundo. Cuando la misma materia aparezca regulada por diversas disposiciones, la especial prevalecerá sobre la general".

4.1.2.6 LEY DE PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE LAS NIÑAS, NIÑOS Y ADOLESCENTES

Esta Ley también se ocupa de las Convenciones Internacionales al disponer en su artículo 50: "La Federación, el Distrito Federal, los estados y municipios, procurarán implementarlos mecanismos necesarios para impulsar una cultura de protección de los derechos de la infancia, basada en el contenido de la Convención sobre los Derechos del Niño y Tratados que sobre la terna apruebe el Senado de la República".

4.1.2.7 LEY DE AMPARO

La fracción 1 del artículo 114 de la Ley de Amparo, establece el juicio de amparo biinstancial a cargo de los Jueces de Distrito, cuando se trate de Tratados Internacionales, que, por su sola entrada en vigor, o por el primer acto de aplicación causen perjuicio al quejoso.

Siendo e juicio de amparo el instrumento que se encarga de la defensa de la Constitución, resulta evidente que dicho juicio protege la respetabilidad de los Tratados o Convenciones, en virtud de que tiene como finalidad esencial mantener la supremacía constitucional, mediante el respeto de las garantías individuales, a través de lo cual extiende su acción defensora de la

[319] Arellano García, Carlos. 1999. *Op. Cit.* P. 699.

Constitución y legislación secundaria del país, considerando que un acto derivado de un órgano jurisdiccional puede ser impugnado mediante la acción de amparo ante los Tribunales Federales, por la violación a las garantías individuales. La acción de amparo es un derecho procesal conferido por la Constitución a favor del gobernado, que le permite defender sus derechos fundamentales consagrados en la Constitución y las Convenciones o Tratados Internacionales frente a los actos ilegales de la autoridad, manteniendo así la vigencia del sistema jurídico mexicano.

4.1.2.8 LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal que pertenece a la legislación secundaria mexicana, indica cuáles serán los asuntos que competen a la Secretaría de Relaciones Exteriores, al instituir en su artículo 28º que: "Compete a la Secretaría de Relaciones Exteriores: 1.Promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en d exterior de las dependencia y entidades de la administración pública federal; y sin afectar el ejercicio de las atribuciones que a cada una de ellas corresponda, conducir la política exterior, para lo cual intervendrá en toda clase de tratados acuerdos y convenciones en los que el país sea parte".

4.2 CONSIDERACIONES FINALES EN TORNO A LOS TRATADOS INTERNACIONALES EN EL DERECHO MEXICANO

Dadas las actuales condiciones de globalización e interdependencia, han proliferado los convenios o tratados internacionales, instrumentos jurídicos que bien pudieran compararse con los contratos en el sentido de que a partir del consentimiento manifestado por los Estados con ese carácter en el caso de los tratados se derivaría un vehículo jurídico y se generarían derechos y obligaciones entre las partes. O sea, que, así como los particulares se emplean los contratos con el motivo de establecer, con formalidad, prerrogativas y compromisos entre sí, los sujetos de derecho internacional y particularmente los Estados, celebran tratados sobre una variedad de materias a propósito de estipular derechos y obligaciones normados por el derecho internacional. Y, como evidente consecuencia natural de la multiplicación de convenios de

índole internacional, el *derecho de los tratados* ha venido a constituir una de las disciplinas que más progresos ha registrado en los últimos tiempos; y, en el escenario mundial, ha dejado de ser estimado mero derecho consuetudinario para convertirse en derecho codificado a partir de la realización de las *Convenciones de Viena* de 1968 (denominada también *el tratado de tratados* o *la Convención),* sobre el *Derecho de los Tratados,*[320] y la de 1986, acerca de los *Tratados Celebrados entre Organismos Internacionales o entre Organismos Internacionales y Estados.*[321]

En este marco de referencia, debe valorarse el hecho de que el Estado mexicano haya suscrito la Convención de Viena sobre los Tratados Internacionales (CVTI), la cual estipula en su Artículo 2º, párrafo 1, inciso a): "Se entiende por *tratado* un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular."[322]

Ahora, por cuanto toca a la legislación interna de México sobre la materia en cuestión, destaca la Constitución general de la República, en su artículo 133º, y la Ley sobre Celebración de Tratados (LCT), expedida y publicada esta última en el Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 1992 (y entró en vigor al día siguiente).[323] De la Carta Magna y su Artículo 133º se ha expuesto ya lo necesario para los fines del trabajo presente, por lo que, aquí, se hará referencia solamente a la LCT, como normatividad doméstica, y a la CVTI, en tanto reglamentación exógena de los tratados internacionales.[324] Baste

[320] *Vid.* Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Decreto por el que se Promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969*. Publicado en el DOF del 14 de febrero de 1975. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf].

[321] *Vid.* Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Decreto de Promulgación de la Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales, adoptada en la ciudad de Viena, Austria, el 21 de marzo de 1986*. Publicado en el DOF del 28 de abril de 1988 (no ha entrado en vigor general). En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS2.pdf].

[322] *Vid.* Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Decreto por el que se Promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969*. Publicado en el DOF del 14 de febrero de 1975. Artículo 2º. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf].

[323] *Vid.* Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley de Celebración de Tratados.* En: [http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf].

[324] Tanto la Convención de Viena sobre los Tratados Internacionales como la LCT, al definir el término *tratado,* establecen que es un acuerdo celebrado por escrito, regido por el derecho internacional, cualquiera que sea su

únicamente dejar de relieve en torno a la regulación constitucional de los tratados en México, que la Ley fundamental es, aún, la norma suprema a que deben ajustarse todas las demás normas, incluyendo la CVTI.

La Ley sobre Celebración de Tratados se define como una normativa propia del marco jurídico del Estado mexicano, que tiene como principal propósito la regulación de la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Y, "esta ley prevé el concepto de tratado, que es regido por el artículo 133 constitucional, y también el concepto de acuerdo interinstitucional, que es el convenio regido por el derecho internacional público celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la administración pública federal, estatal o municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales".[325]

Igualmente, la Ley en comento[326] se encuentra conformada de 11 artículos que en su mayoría repiten conceptos de la Convención de Viena o de la propia Carta Magna. Lo importante de destacar sobre esta normativa es, entre otras cosas, que distingue dos tipos de instrumentos internacionales: los tratados y los acuerdos internacionales.[327] También, otro de los aspectos por resaltar de esta

denominación particular. Este esquema, por lo tanto, deja sin sentido las añejas discusiones referentes a si existe diferencia entre tratado, convenio, convención, pacto, etcétera. Desde los años ochenta, cuando cobró vigencia la CV, se entendieron como sinónimos todos estos términos u otros que pudieran utilizarse, atendiéndose, así, más al contenido para calificar a un tratado como tal.

[325] Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Op. Cit*. P. 301.

[326] *Vid. Ibíd.* P. 247.

[327] La LCT, en su Artículo 2º, Apartado I, define a los tratados como sigue: "Tratado: el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos. [Y,] De conformidad con la fracción I del artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el Senado y serán Ley Suprema de toda la Unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 133 de la propia Constitución". Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley de Celebración de Tratados.* Artículo 2º. En: [http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf]. Como puede valorarse, la primera parte de la definición prácticamente reproduce el concepto de *tratado* que establece la Convención de Viena; y la segunda, repite la regulación que hace de los tratados el Artículo 133º Constitucional. Respecto de los acuerdos interinstitucionales, el mismo Artículo 2º de la Ley, en su Apartado II, consigna: "Acuerdo institucional: el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que se derive o no de un tratado previamente aprobado". Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley de Celebración de Tratados.* Artículo 2º. En: [http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf]. Y esta regulación que la ley aplica a los acuerdos interinstitucionales ha sido muy criticada. Se ha llegado a entender que al definir esos acuerdos se faculta a

LCT es el contenido en su Artículo 8º, que consigna: "Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales, en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas, y por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá: I. Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de responsabilidad internacional; Il. Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; III. Garantizar que la composición de los órganos de decisión asegure su imparcialidad".[328] Y es de resaltarse dicho texto debido a la confusión que genera y el debate que ocasiona, dado que pudiera interpretarse en contravención con el Artículo 104º de la CPEUM;[329] y, no obstante este posible

"cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal" para celebrar lo que prácticamente sería un tratado, y comprometer al país en el ámbito internacional. Sin embargo, debido a la exigencia de que los acuerdos interinstitucionales estén regidos por el derecho internacional público, el legislador evitó, probablemente por accidente, que se dé el supuesto de que cualquier organismo o dependencia de cualquiera de los niveles de gobierno comprometa a la nación pues, como se anotó, el derecho internacional que rige los tratados son las Convenciones de Viena de 1969 y 1986 y recuérdese que la primera de ellas regula los tratados celebrados entre organizaciones internacionales o entre organizaciones internacionales y Estados; es decir, el derecho internacional no regula tales acuerdos interinstitucionales como lo pretende la LCT mexicana, por lo que difícilmente podría fincársele responsabilidad internacional al Estado mexicano por el incumplimiento de estos acuerdos.

[328] Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley de Celebración de Tratados.* Artículo 8º. En: [http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf].

[329] No es verdad nueva que en las relaciones jurídicas de carácter internacional rige el principio de reciprocidad, así como que en todo proceso o juicio debe respetarse la garantía de audiencia y asegurarse la imparcialidad del o de los juzgadores. Por tanto, quizá lo trascendente del Artículo 8º de la LCT se localiza en el exordio donde se prevé la posibilidad de que la Federación sea parte en un procedimiento de solución de controversias que a su vez sea previsto por un tratado o acuerdo interinstitucional. Esta disposición ha sido criticada en el sentido de que reconoce la posibilidad de que a través de un acuerdo interinstitucional se someta al Estado mexicano a un arbitraje o a cualquier otro método de solución de controversias, y se renuncia a la inmunidad de que goza la nación. Empero, es de considerar que ni el derecho internacional ni el constitucional mexicano promueven tal opción. En el plano internacional, como se anotó con anterioridad (al analizar el apartado II del Artículo 2º de la Ley), no son regulados los mencionados acuerdos interinstitucionales, y en el ámbito de la CPEUM, el Artículo 104º de ésta es contundente al mencionar que: "Corresponde a los tribunales de la Federación conocer: 1. De todas las controversias del orden civil o criminal que se susciten sobre el cumplimiento y aplicación de leyes federales o de los tratados internacionales celebrados por el Estado Mexicano. Cuando dichas controversias sólo afecten intereses particulares, podrán conocer también de ellas a elección del actor, los jueces tribunales del orden común de los Estados y del Distrito Federal [...]". Carbonell, Miguel. 2005. *Op. Cit.* Artículo 104º. Pp. 111 y 112. A la luz del Artículo Constitucional antes transcrito, el texto del Artículo 8º de la ley en comento aparece, por decir lo menos, presumiblemente cuestionable. Al no concebir la Carta Magna los acuerdos interinstitucionales se suprime la posibilidad de que en función de ellos se someta al Estado mexicano a un arbitraje o a cualquier otro método de solución de controversias. Además, en lo que respecta a los tratados, en toda controversia que se suscite sobre el cumplimiento o aplicación de éstos y en la que sea parte la Federación, serán competentes, por disposición constitucional, los tribunales federales. Posiblemente hubiese resultado más atinado, por parte del legislador ordinario, abordar separadamente los distintos mecanismos de arreglo pacífico de las controversias: de una parte, los reconocidos por el derecho internacional público y acogidos por la CPEUM en su Artículo 89º, Fracción X; y de otra, los mecanismos de índole privada, o sea, los considerados por el derecho internacional privado o el derecho comercial internacional. (El Artículo 33º de la Carta de Naciones Unidas prescribe como medios de arreglo pacífico de controversias la negociación, la Investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje y el arreglo judicial. El

defecto, la LCT es inocua. Y, cabría referir, además, que conforme al párrafo final del Artículo 4º de la Ley, para ser obligatorios en el territorio nacional, los tratados deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Y este es otro de los rasgos que distinguen a éstos de los acuerdos interinstitucionales. Por último, resta decir, a manera de conclusión del presente apartado, que la LCT vino a constituir un pilar fundamental en el marco jurídico del comercio exterior de México, pues es la herramienta normativa que permite y regula los enlaces formales del Estado mexicano con otras naciones; y, dichos enlaces, es decir, los tratados o acuerdos, en particular los de índole económico-comercial, significan, evidentemente, fuentes de comercio exterior: promueven las importaciones y las exportaciones, en una dinámica de permanente ampliación de los mercados.

texto completo de la Carta se lee en el Diario Oficial de la Federación del 17 de octubre de 1945. De acuerdo con la reforma publicada en el DOF del 11 de mayo de 1988 se incluyeron, en el texto de la Fracción X del Artículo 89º Constitucional, los principios de política internacional a que debe ceñirse el titular del Ejecutivo mexicano en la dirección de la política exterior. Y, entre otros, destaca la solución pacífica de controversias). Con tal esquema, probablemente se desvanecería la confusión y discusión respecto de la constitucionalidad de la LCT, particularmente de su Artículo 8º, de cuya redacción con vigencia se desprende que es posible que la Federación quede sometida a resolver los diferendos que contraiga con personas físicas o morales del exterior, vía los mecanismos que algún tratado internacional prevea. Y esto sí iría en menoscabo de la inmunidad de México como Estado soberano. Tal vez, lo conducente para el particular referido sería formalizar esta distinción, y aclaración, a través del Reglamento de la LCT. *Vid.* Becerra Ramírez, Manuel. 1993. *Derecho internacional público. I*nstituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. México; Pérez Nieto, Leonel. 1992. *Derecho internacional privado.* Editorial Harla. México; Seara Vázquez, Modesto. 1989. *Derecho internacional público.* Editorial Porrúa. México; Felipe Tena Ramírez. 1981. *Derecho constitucional.* Editorial Porrúa. México; García Maynez, Eduardo. 1990. *Introducción a la lógica jurídica.* Fondo de Cultura Económica. México; Ortiz Ahlf, Loretta. 1992. *Derecho internacional público.* Editorial Harla. México; y, González Lozano, Ligia. 1992. "Panorama General teórico y práctico de la Ley sobre celebración de Tratados". En: *Memoria del XVI Seminario Nacional de Derecho Internacional Privado.* Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México. P. 161.

CAPÍTULO V

FUNDAMENTOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR Y DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO

5.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE MÉXICO

Para abordar el tema de la Política Exterior de México, resulta imperativo conocer en primer lugar el concepto básico de *política exterior.* Así, de acuerdo con el Diccionario de Política Internacional, de Hernández Vela-Salgado, la Política Exterior se define como: "El conjunto de políticas, decisiones y acciones, que integran un cuerpo de doctrina coherente y consistente, basado en principios claros, sólidos e inmutables, forjados a través de su evolución y experiencia histórica; permanentemente enriquecido y mejorado; por el que cada Estado, u otro actor o sujeto de la sociedad internacional, define su conducta y establece metas y cursos de acción en todos los campos y cuestiones que trascienden sus fronteras o que pueden repercutir al interior de las suyas; y que es aplicado sistemáticamente con el objeto de encauzar y aprovechar el entorno internacional para el mejor cumplimiento de los objetivos trazados en aras del bien general de la nación y de su desarrollo durable, así como de la búsqueda del mantenimiento de relaciones armoniosas con el exterior".[330]

De la definición anterior se desprenden algunos elementos que para efectos de este trabajo conviene señalar. Así se encuentra que, el conjunto de políticas, decisiones y acciones que conforman a la política exterior, deberán integrarse en una doctrina, cuya base serán los principios que surjan como resultado de la evolución y experiencia histórica de un Estado en el ámbito internacional.

5.2 LOS PRINCIPIOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR MEXICANA

Una doctrina en política exterior contiene principios y éstos, de acuerdo con Hernández-Vela Salgado, en México se definen como: "El conjunto de normas fundamentales, interdependientes, emanadas de su vivencia histórica, que expresan los más significativos intereses de la nación, y que han alcanzado preeminencia universal, por los que México rige permanentemente su conducta en las *relaciones internacionales*, demandando, al mismo tiempo, su recíproco respeto y cumplimiento".[331]

[330] Hernández-Vela Salgado, Edmundo. 2002. *Diccionario de Política Internacional.* Tomo II. Letras J-Z. 6ª Edición. Editorial Porrúa. México. P. 935.
[331] Hernández-Vela Salgado, Edmundo. 2002. *Op. Cit.* P. 950

De acuerdo con lo anterior y en un sentido eminentemente formal, las normas fundamentales que rigen permanentemente la conducta de las relaciones internacionales en México, se encuentran consignadas en la fracción X del artículo 89 Constitucional: "Artículo 89. Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes: (...) X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndose a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política exterior, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales; (...)".

Así, Rabasa apunta que los principios de política exterior plasmados a nivel constitucional, "permiten definir los códigos de conducta que un Estado habrá de cumplir en su comportamiento exterior".[332] Aclara que: "Esos principios no son la política exterior, pero sí son uno de sus elementos fundamentales".[333] Y agrega enseguida: "No bastan, pero proporcionan el marco de referencia para determinar, en ese contexto, objetivos, estrategias, intereses e instrumentos".[334]

Puede señalarse entonces que si bien estos principios fundamentales en la Política Exterior en México, se conocían y figuraban ya en ciertos ordenamientos internacionales, antes de la reforma Constitucional, misma en la que se les incluyó finalmente, no hay que olvidar que nuestro sistema, a nivel interno, entre otras cosas, se sustenta básicamente por la jerarquización de las leyes, como en todo Estado de Derecho, en los que en primerísimo lugar está la Constitución Política, y el hecho de que estos principios hayan sido elevados a rango Constitucional, los legitima definitivamente sin lugar a dudas

[332] Rabasa, Emilio. (Coordinador). 2005. *Los Siete Principios Básicos de la Política Exterior de México.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Serie Doctrina Jurídica. No. 219. Primera Edición. México.
[333] *Ídem.*
[334] *Ídem.*

en nuestro sistema jurídico-político.[335]A continuación se dispondrá una breve explicación de cada uno de los principios que debe observar el Ejecutivo de la Unión en la conducción de la política exterior del país.

5.2.1 LA AUTODETERMINACIÓN DE LOS PUEBLOS

Como principio de política exterior, "la autodeterminación de los pueblos tiene sus orígenes en diversos instrumentos de carácter legal, que la propia humanidad ha ido generado en la conformación de los lineamientos de lo que hoy se conoce como Estados y/o Naciones, como la Declaración de la Independencia de los Estados Unidos 1776; la Constitución del mismo país, de 1787; la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, en Francia en 1789, entre otros".[336]

Y, entre los instrumentos internacionales -donde se plasma éste principio-, México ha firmado y ratificado el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, sociales y Culturales de 1966, y en ellos se establece que: 1. Todos los pueblos tienen el derecho de libre determinación. En virtud de este derecho establecen libremente su condición política y proveen asimismo a su desarrollo económico, social y cultural. 2. Para el logro de sus fines, todos los pueblos pueden disponer libremente de sus riquezas y recursos naturales sin perjuicio de las obligaciones que derivan de la cooperación económica internacional basada en el principio de beneficio recíproco, así como del derecho internacional. En ningún caso podrá privarse a un pueblo de sus propios medios de subsistencia.[337]

[335] Esto sin olvidar la tesis que emitió la Suprema Corte de Justicia de la Nación sobre la jerarquía de los tratados internacionales en nuestro país, en que los considera jerárquicamente superiores a las leyes internas de México. Tesis publicada en el Diario oficial de la Federación: el 28 de octubre de 1999. "Tratados internacionales se ubican jerárquicamente por encima de las leyes federales y en un segundo plano respecto de la Constitución Federal".
[336] Diccionario Jurídico Mexicano. 1991. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Tomo A-CH. Editorial Porrúa. 4ª. Edición. México. P. 274.
[337] Diccionario Jurídico Mexicano. 1991. *Op. Cit*. Pp. 2190–2193.

5.2.2 LA NO INTERVENCIÓN

El principio de No Intervención implica: "(...) la obligación que tiene todo Estado o grupo de Estados, de no inmiscuirse ni interferir, directa o indirectamente y sean cuales fuere el motivo y la forma de injerencia, en los asuntos internos o externos de los demás Estados".[338]

En México, este principio ha estado representado por la Doctrina Estrada, sin embargo, diversos hechos en la historia diplomática mexicana han contravenido esta Doctrina y el principio de no intervención, actuando México como juez exorbitante y arrogante, como en los casos de la crisis final de la Nicaragua somocista y El Salvador del presidente Duarte, a los que se les acusó de Tiránicos.[339]

5.2.3 LA SOLUCIÓN PACÍFICA DE CONTROVERSIAS INTERNACIONALES

En torno a la solución pacífica de controversias internacionales "(...) es el principio de derecho internacional que obliga a los Estados a buscar una solución a sus controversias, mediante mecanismos de arreglo pacífico de tal manera que no se pongan en peligro ni la paz y la seguridad ni la justicia (...) es interesante señalar que el propio artículo 33 de la Carta de la Organización de las Naciones Unidas indica que los Estados "'tratarán de buscarle solución a las controversias, ante todo, mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a organismos o acuerdos regionales u otros medios pacíficos de su elección, lo que pareciera significar que la Carta no rechaza otros mecanismos existentes o que pudieran surgir, que tengan como finalidad la propia solución de una controversia".[340]

[338] *Ídem.*
[339] Rabasa, Emilio. (Coordinador). 2005. *Op. Cit.*
[340] López Bassols, Hermilo. 2005. En: Rabasa, Emilio. *Op. Cit.*

5.2.4 LA PROSCRIPCIÓN DE LA AMENAZA O EL USO DE LA FUERZA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Con relación a éste principio, Gómez-Robledo Verduzco apunta que: " (...) este principio comporta limitaciones y ambigüedades, (...) Las limitaciones surgen, antes que nada, del hecho que el recurso al uso de la fuerza no está prohibido más que en el marco de las relaciones internacionales, y en razón únicamente de su finalidad, esto es, que sea llevado en contra de la integridad territorial y la interdependencia política de todo Estado, o de cualquier otra manera que sea incompatible con los propósitos de Naciones Unidas. (...) [Otro] de los problemas con los que siempre se ha enfrentado el artículo 2º, párrafo 4º, es el de determinar si la prohibición de la fuerza es únicamente la calificada de "militar", o bien, como siempre han pugnado los países latinoamericanos, que la prohibición del artículo 2º, párrafo 4º, cubre todas las manifestaciones de fuerza, incluyendo las presiones políticas, económicas y otras".[341]

5.2.5 LA IGUALDAD JURÍDICA DE LOS ESTADOS

De acuerdo con Siqueiros, el término de "igualdad soberana" significa el *status* jurídico internacional de las entidades políticas que son miembros de la Organización; es decir, se establece que los Estados son iguales -como soberanos independientes en el intercambio internacional- en que son participantes, independientemente de su realidad política, económica, militar y de otros niveles. Y afirma que: el concepto de igualdad jurídica constituye un elemento esencial e indivisible del concepto de igualdad soberana.[342]

Asimismo, menciona los elementos que comprende la igualdad soberana: "En particular, la igualdad soberana comprende los elementos siguientes: a) Los Estados son jurídicamente iguales. b) Cada Estado goza de los derechos inherentes a la soberanía plena. c) Cada Estado tiene el deber de respetar la personalidad de otros Estados. d) La integridad territorial y la independencia política del Estado es inviolable. e) Los Estados tienen derecho de escoger

[341] Gómez-Robledo Verduzco, Alonso. "Elevación a rango constitucional de los principios rectores de la política exterior mexicana". en: Rabasa, Emilio. (Coordinador). 1998. *Ochenta Años de Vida Constitucional en México.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México y LVII Legislatura de la H. Cámara de Diputados. México. P. 548.
[342] Siqueiros, José Luís. Rabasa. En: Emilio. (Coordinador). 2005. *Op. Cit.*

libremente y de desarrollar su sistema político, social y cultural. f) Todos los Estados tienen el deber de cumplir por entero y de buena fe sus obligaciones internacionales y de vivir en paz con otros Estados".[343] Por tanto, el principio de igualdad jurídica implica la paridad de los Estados dentro de la comunidad internacional.

5.2.6 LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO

En relación con este principio, Gómez-Robledo apunta que: "La cooperación internacional, debe permitir crear las condiciones de estabilidad y bienestar necesarios para las relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones, basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos, como se consagra en el artículo 55 de la Carta. Si bien es evidente que el objetivo final es de índole política, se definen igualmente diversos objetivos de naturaleza económica, entre los que destacan el promover "niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos, y condiciones de progreso y desarrollo económico y social" (artículo 55, inciso a)".[344]

5.2.7 LA LUCHA POR LA PAZ Y LA SEGURIDAD INTERNACIONAL

En la lucha por la paz y la seguridad internacional, México como uno de los fundadores de las Naciones Unidas aceptó soberanamente un sistema de monopolio del uso de la fuerza a favor de un auténtico órgano supranacional. Este principio supone su desarrollo dentro del marco de un sistema de seguridad colectiva, regido por el derecho internacional, en el que la comunidad internacional organizada adopta acciones colectivas para hacer frente a los problemas que afectan el mantenimiento de la paz y la seguridad mundial o regional.

La violación a este principio se da mediante un acto de agresión o un quebrantamiento de la paz, generalmente en el contexto de un conflicto entre Estados. Al respecto, en la protección de este principio el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas juega un papel importante, ya que, es el órgano

[343] *Ídem.*
[344] Gómez-Robledo Verduzco, Alonso. 2005. *Op. Cit.* P. 551.

calificado para determinar la existencia de toda amenaza a la paz, quebrantamiento de la paz o acto de agresión. Ahora bien, de acuerdo con la definición que Naciones Unidas proporciona, la agresión es el uso de la fuerza armada por un Estado contra la soberanía, la integridad territorial o la independencia política de otro Estado, o en cualquier otra forma incompatible con la Carta de las Naciones Unidas.[345]

5.3 PREMISAS DE LA POLÍTICA EXERIOR MEXICANA DE NEGOCIACIONES COMERIALES

Siguiendo el hilo conductor de la presente exposición, es oportunidad ahora de reseñar, *grosso modo,* las premisas fundamentales de México con el exterior en relación con las políticas comerciales. Éstas tienen que ver directamente con la estrategia que el Estado mexicano adopte para desarrollarse en el escenario internacional, caracterizado por la globalización, la interdependencia y los bloques de integración regional.

Y, ante el entorno mundial descrito, México ha tenido tres opciones generales: la primera es cerrarse e ignorar dicho contexto; la segunda es abrirse indiscriminadamente y sin límites al exterior; y la tercera reside en participar de manera inteligente, oportuna y fundamentalmente nacionalista en el exterior.[346] Y esta tercera opción ha sido la que el gobierno mexicano ha elegido el camino para México: ni la cerrazón imposible ni la apertura irresponsable.[347]

En este contexto, las premisas de la política exterior de negociaciones comerciales que han sido establecidas por el Estado mexicano, a través de la Presidencia de la República y convalidados por el Senado de la República, y

[345] La Resolución 3314 (XXIX) de la Asamblea General de las Naciones Unidas, en su artículo 1, señala 7 actos que se caracterizan como actos de agresión: "a) La invasión o el ataque por las fuerzas armadas de un Estado del territorio de otro Estado; b) El bombardeo por las fuerzas armadas de un Estado del (sic) territorio de un Estado; c) El bloqueo de puertos o de las costas de un Estado; d) El ataque por las fuerzas armadas de un Estado contra las fuerzas armadas de otro Estado; e) La utilización de fuerzas armadas de un Estado, que se encuentra en el territorio de otro Estado con el acuerdo del Estado receptor, en violación de las condiciones establecidas en el acuerdo o toda prolongación de su presencia en dicho territorio después de terminado el acuerdo; f) La acción de un Estado que permite la utilización de su territorio para perpetrar un acto de agresión contra un tercer Estado; El envío por un Estado, o en su nombre, de bandas armadas, grupos
irregulares o mercenarios que lleven a cabo actos de fuerza armada contra otro Estado.

[346] *Vid.* Salinas de Gortari, Carlos. 1990. "Discurso pronunciado por el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en la Residencia Oficial de los Pinos, el día 17 de abril de 1990". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. No. 6. Vol. 40. Junio. México. P. 525.

[347] *Vid.* Salinas de Gortari, Carlos. 1990. *Op. Cit.*

que han surgido en medio de un diálogo nacional plural sobre las relaciones comerciales de México con el exterior, los cambios mundiales y la mejor manera de responder a éstos, coinciden en definir estrategias que defiendan y promuevan los intereses comerciales de México en el exterior y, al tiempo, quedan de manifiesto en las siguientes premisas básicas:

"PRIMERA. Las relaciones comerciales de México se apegarán estrictamente a nuestra Constitución. No se someterá jamás la soberanía de la nación ni su propiedad exclusiva sobre los recursos naturales de México. Por eso, no aspiramos a ser parte de mercado común alguno, en la cual [sic] la concepción es ceder autonomía fiscal y, en algunos casos, hasta legislativa. Este modelo, como se lleva a cabo en Europa. No es al que aspiramos los mexicanos.

SEGUNDA. Los acuerdos comerciales deben siempre elevar el bienestar de la población, sobre todo de la que menos tiene, y cuidar en particular a la pequeña y mediana industrias, así como el equilibrio regional.

TERCERA. En los acuerdos debemos asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos y el respeto a sus organizaciones y, también los derechos humanos y laborales migratorios mexicanos hacia Estados Unidos y hacia otras regiones del mundo.

CUARTA. Los acuerdos comerciales de México deben reconocer la naturaleza tan diferente de los cuatro bloques básicos del comercio mundial: Estados Unidos y Canadá, América Latina, la Cuenca del Pacífico y la Europa del 92. Es necesario definir estrategias de negociación con cada una de las regiones que otorguen reciprocidad a nuestra apertura comercial ya en marcha; vigoricen, al mismo tiempo, las similitudes económicas y los complementos que pueden tener con nuestro país, y atiendan los propósitos del sistema multilateral del comercio internacional.

QUINTA. Las estrategias comerciales de México serán graduales en su instrumentación. Evitaremos así repercusiones sorpresivas sobre nuestra economía (...)"[348]

[348] *Ídem.*

Estos criterios prevalecen en la política económica comercial exterior de México y, de igual modo, son plenamente vigentes en todos y cada uno de los acuerdos y tratados que México ha suscrito con distintas naciones. Y, se da por hecho aquí, que el objetivo fundamental del Estado Mexicano en cada acuerdo o tratado establecido es promover una opción de desarrollo para a través de las relaciones comerciales exteriores, haciendo prevalecer con responsabilidad los principios constitucionales mexicanos.

CAPÍTULO VI

LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DE MÉXICO EN EL MARCO DE SU POLÍTICA EXTERIOR

6.1 EL ESTADO MEXICANO Y LOS ORGANISMOS MULTILATERALES, LAS NEGOCIACIONES Y LA SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS Y TRATADOS INTERNACIONALES

El Estado mexicano, hoy por hoy, cuenta con una estrategia activa de participación en acuerdos y negociaciones con organismos internacionales y naciones distintas. Así, hacer referencia a la actividad de México en el ámbito internacional, concretamente la relacionada con la economía y el comercio, implica, por un lado, aludir al papel que juega la nación mexicana en organismos multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (antes GATT), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Mecanismo de Cooperación de Asia-Pacífico (APEC), el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), fundamentalmente.

Y, de otra parte, la actuación de México en la economía internacional viene dada a través de los acuerdos comerciales signados con distintos países: Tratado de Libre Comercio México-Chile (1992), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Canadá y EUA; 1994), Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela; 1995), Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica (2003), Tratado de Libre Comercio México-Bolivia (1995), Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua (1997), Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua (1998), Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (1999), Tratado de Libre Comercio México-Israel (2000), Tratado de Libre Comercio México-Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza; 2001), Tratado de Libre Comercio de México-Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras; 2001), Tratado de Libre Comercio-Uruguay (2004), Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (2005) y el Tratado entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá (T-MEC; 2018). Este último da cuenta de un replanteamiento del original Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994).

Así, México, en su dinámica de participación en los foros y organismos mundiales para los asuntos económicos y comerciales, y en su lógica de suscripción de tratados comerciales, se ha insertado en la globalización y, con ello, en los escenarios económicos contemporáneos: el multilateralismo y el regionalismo. Sobre estos particulares harán referencias puntuales, por tanto, las próximas reflexiones.

6.2 EXPOSICIÓN DE LOS TÉRMINOS COMPETITIVIDAD JURÍDICA Y COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL

De acuerdo con la Real Academia Española, la palabra *competitividad* alude a la capacidad de competir, así como a la rivalidad para la concesión de un fin. Además, es sinónimo de conquistar, mantener y ampliar la participación en los mercados;[349] es, también, la capacidad de una nación, un sector o una empresa particular, de participar en los mercados externos;[350] y es la habilidad de obtener ganancias y mantener la participación en el mercado.[351]

Empero, se advierte que, si bien la *competitividad* presenta un vínculo estrecho con el ámbito económico, para fines del presente trabajo se asume que no es sencillamente un fenómeno económico ni un hecho impulsado por el mercado. Las leyes, las costumbres, los principios, el lenguaje, los hábitos, y otros factores desempeñan, igualmente, un papel destacado en la determinación del concepto de *competitividad.*

Concretamente, en esta exposición, se dirige el concepto general de *competitividad* hacia el frente particular del andamiaje jurídico-institucional de un país y, entonces, se hace referencia a la *competitividad jurídica.* Ahora bien, cuando el concepto competitividad jurídica se dirige al particular andamiaje jurídico-institucional de un país en materia de negociaciones comerciales, se concibe el término de *competitividad jurídica comercial* (o competitividad jurídica de las negociaciones comerciales). Surge, así, la *competitividad jurídica comercial,* la cual se advierte como *la capacidad de una*

[349] G. Müller, 1995. "El calidoscopio de la competitividad". En: *Revista de la CEPAL.* Comisión para América Latina y El Caribe. No. 56. Chile.
[350] R. Feenstra, 1989. *Trade policies for international competitiviness.* The University of Chicago Press. Chicado. U.S.A.
[351] R. Tamanes, 1988. *Diccionario de Economía.* Madrid. Alianza. España.

nación para participar en el exterior y competir a partir de su complejo jurídico-institucional en materia de negociaciones comerciales con el resto de las naciones. Por lo tanto, el complejo jurídico institucional de las negociaciones comerciales de un país será más competitivo que el del resto países, a partir del registro de altos niveles de eficacia y eficiencia de las leyes e instituciones de la nación en cuestión (en el rubro de las negociaciones comerciales).

6.3 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ESTADO MEXICANO

Si se parte de considerar que la *competitividad jurídica* es *la capacidad de una nación para participar en el exterior y competir a partir de su complejo jurídico-institucional con el resto de las naciones,* la *competitividad jurídica comercial* de un país ha de ser *la capacidad de una nación para participar en las negociaciones con el exterior y competir a partir de su organización jurídico-comercial.* Además, la competitividad jurídica comercial demanda, *per se,* abordar los tipos de negociaciones comerciales existentes y descifrar cuál de ellos reporta mayores ventajas (económicas y jurídicas). Por tanto, es obligado considerar, en el marco de la definición de la competitividad jurídica comercial, las *negociaciones multilaterales* y las negociaciones *bilaterales y trilaterales.*

Planteadas estas directrices conceptuales, la cuestión consiste en determinar cuáles negociaciones comerciales (las multilaterales o las bilaterales y trilaterales) son mayormente competitivas jurídicamente, a partir de sus resultados económicos y su operación institucional. Enseguida, se estructura un estudio de casos, correspondiente a las negociaciones comerciales que ha establecido el Estado Mexicano con sus distintos socios comerciales (de 1992 a la fecha), con el objetivo de destacar el tipo de negociaciones comerciales y, en función de ello, determinar *a posteriori,* cuáles negociaciones han tenido mayor competitividad jurídica comercial.

6.3.1 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LA REPÚBLICA DE CHILE Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS (ACE-RCyEUM)

El concepto de complementariedad económica para ambos países, a través del Acuerdo, consistió en que se favoreció a los productos mexicanos de exportación como químicos, petroquímicos, siderúrgicos y autopartes; y, las mercancías chilenas favorecidas con el ACEMC fueron las agropecuarias, pesqueras y textiles. Y, tanto México con Chile generaron, entonces, un compromiso para establecer en 1995 una zona de libre comercio, caracterizada por la eliminación de las restricciones al intercambio bilateral y la estipulación del arancel cero.

El Acuerdo no se limitó al incremento de los flujos de comercio, sino que promovió oportunidades de aumento al tránsito de capitales en la región a través de la creación de y la operación de firmas bilaterales y multilaterales. Y, "el nuevo acuerdo México Chile representa un aceleramiento mayor del libre comercio a lo largo del continente, considerando que en la actualidad Estados Unidos ha firmado 29 acuerdos-marco en Latinoamérica y países del Caribe".[352] A partir del ACEMC, el comercio bilateral entre México y Chile se multiplicó por siete, al transitar de 173.7 millones de dólares en 1991, a 1.3 mil millones de dólares durante 2002, por ejemplo.[353] Se obtuvo, así, como resultado inmediato del Acuerdo, un fortalecimiento favorable del desempeño comercial bilateral. Empero, el Acuerdo sólo consideró la liberalización del comercio de bienes, razón por la que quedaría pendiente, para una agenda bilateral futura, la negociación de la ampliación y profundización de la cobertura del Acuerdo.

Por tanto, el resultado mayor del ACEMC radica en dos elementos generales: por un lado, el Acuerdo estrechó considerablemente el comercio bilateral México-Chile, encaminándolo como vía hacia la creación de un mercado abierto entre ambos países; y, de otra parte, el ACEMC significó para México un parteaguas en la historia de su comercio exterior pues, el Acuerdo dio inicio a

[352] Mercado H., Salvador. 1992. *Op. Cit.* P. 382.
[353] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006*. En: Documentos oficiales. México. En: [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2263#].

una etapa de acuerdos comerciales promovidos por México con otras naciones; una etapa de institucionalización comercial.

6.3.2 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN): LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, CANADÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

En un documento oficial denominado *TLCAN: Una década fortaleciendo una relación dinámica,* conmemorativo de los primeros diez años de la vigencia del Tratado, se apunta que: "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es una evidente demostración de los beneficios que obtienen los países que implementan políticas de liberalización comercial para incrementar su bienestar y mejorar su competitividad. El TLCAN es un ejemplo del beneficio que los demás países podrían tener al avanzar en la liberación comercial multilateral. Los agricultores, trabajadores y productores se benefician de la reducción de las reglas comerciales arbitrarias y discriminatorias, mientras que los consumidores se benefician de menores precios y mayores opciones".[354]

De once años a la fecha se dinamizaron las relaciones económicas y comerciales entre Canadá, Estados Unidos y México, cuando estos tres países conformaron un área de libre comercio con un Producto Interno Bruto (PIB) de $11.4 billones de dólares, hecho que convirtió a América del Norte en el área de libre comercio más grande del mundo, con cerca de una tercera parte del PIB mundial, muy superior al de la Unión Europea (UE).[355] A partir de entonces, los países suscriptores del TLCAN instauraron una fructífera relación basada en los resultados de la decisión de derribar las barreras comerciales. Y, desde hace once años, los mercados continúan abriéndose a la liberación de bienes, inversión y empleo, y las economías de los socios viven una integración más

[354] S/a. 2004. *TLCAN: Una década fortaleciendo una relación dinámica.* Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos. Documento en versión electrónica en idioma español. S/p. En: [http://www.dfait-maeci.gc.ca; http://www.ustr.gov; y, http://www.economia.gob.mx].

[355] Con el TLCAN, el comercio bilateral entre México y EUA se ha casi triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 12.3 por ciento. Como resultado, México es el segundo proveedor de EUA, el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses, y uno de los socios comerciales más dinámicos. *Cfr. Ídem.*

dinámica que nunca pues, al expandir el comercio, las inversiones y el empleo, el TLCAN crea nuevas oportunidades para los ciudadanos de los tres países, lo que dinamiza la relación trilateral.

En medio de un ejercicio de fortalecimiento de las reglas y los procedimientos que regulan el comercio y la inversión en este continente, el Tratado ha provocado que estos dos rubros en América del Norte se incrementen considerablemente, pues, según las cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI), el comercio total entre los países del TLCAN se ha más que duplicado, transitando de $306 mil millones de dólares en 1993 a casi $621 mil millones de dólares en 2002, lo que representa $1.2 millones de dólares por minuto.[356] Y, de acuerdo con cifras del Gobierno Federal, desde la entrada en vigor del TLCAN, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, EUA y Canadá ha sido de 8.5 por ciento, por arriba del crecimiento en el comercio mundial de bienes (6.1 por ciento); y, de 1994 a 2003, el intercambio comercial entre México, EUA y Canadá aumentó 109 por ciento (casi 315 mil millones de dólares) para superar los 603 mil millones de dólares (mmd) en 2002.[357]

Igualmente, el TLCAN ha sido un catalizador de la competitividad a nivel global, ya que ha contribuido a que América del Norte se convierta en una de las regiones comerciales más activas del mundo. Y es así como los países del Tratado son responsables, hoy por hoy, del 19 por ciento de las exportaciones y del 25 por ciento de las importaciones, a nivel mundial.[358]

---

[356] Durante este mismo período, las exportaciones de Canadá a sus socios TLCAN incrementaron en un 87 por ciento; las exportaciones a Estados Unidos crecieron de $113.6 mil millones de dólares a $213.9 mil millones, mientras que las exportaciones a México alcanzaron $1.6 mil millones de dólares; las exportaciones de Estados Unidos a Canadá y México crecieron de $147.7 mil millones de dólares ($51.1 mil millones de dólares a México y $96.5 mil millones de dólares a Canadá) a $206.2 mil millones de dólares ($107.2 y $152.9 mil millones de dólares, respectivamente); las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se incrementaron 234 por ciento, un crecimiento sobresaliente, y alcanzaron $136.1 mil millones de dólares; y, las exportaciones a Canadá también crecieron sustancialmente, al pasar de $2.9 a $8.8 mil millones de dólares, un incremento de casi 203 por ciento. Así, El TLCAN le ha permitido a Canadá y a México incrementar sus exportaciones a los Estados Unidos, pero no a expensas de la participación de cada uno en el mercado de importación de mercancías en Estados Unidos, debido a que se han generado nuevas oportunidades comerciales a lo largo de América del Norte; y Canadá ha mantenido de manera constante su participación de aproximadamente 18 por ciento de las importaciones de Estados Unidos, mientras que México ha incrementado su participación de 6.8 por ciento en 1993 a 11.6 por ciento en 2002. *Cfr. Ídem.*

[357] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006.* (...) *Op. Cit.*

[358] *Cfr.* S/a. 2004. *TLCAN: Una década fortaleciendo una relación dinámica.* Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos. (...) *Op. Cit.*

En cuanto a la inversión, América del Norte ha atraído flujos de inversión extranjera directa (IED) a niveles récord: en el 2000, la IED de los socios TLCAN en los tres países, alcanzó los $299.9 mil millones de dólares, más del doble de los $136.9 mil millones de dólares registrados en 1993. Igualmente, el TLCAN ha estimulado el incremento de las inversiones provenientes de países fuera de la región, de manera que América del Norte actualmente recibe alrededor del 23.9 por ciento de la IED global y es la fuente del 25 por ciento de la IED mundial.[359]

De lo anterior se puede deducir que el TLCAN ha constituido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, EUA y Canadá, lo que permite exponer que la región norteamericana representa uno de los espacios comerciales más dinámicos e integrados del mundo. Así, aproximadamente una cuarta parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.

Debe quedar establecido, por lo tanto, desde una visión institucional en la que se provoca un enlace entre la economía y el derecho, que el TLCAN ha promovido un ambiente de confianza y estabilidad que se requiere para activar el comercio y concretar inversiones a largo plazo y aterrizar compromisos conjuntos entre sus socios, ya que el Tratado da cuenta de un marco legal para el comercio y la inversión, que es sólido, transparente y certero. Además, el libre comercio, a través del TLCAN, proporciona importantes ventajas tanto para el sector privado como para los consumidores. Los productores en la región del Tratado se benefician de un mayor acceso a materias primas a menores costos, y el resultado ha sido un incremento en la productividad que fortalece su competitividad en los mercados globales; y, para los consumidores en los tres países, el TLCAN ha proporcionado más opciones de productos a precios competitivos.

Luego de la entrada en vigor del TLC, Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos, y México en el tercer socio comercial

[359] *Cfr. Ídem.*

de Canadá, sólo después de Estados Unidos y Japón.[360] El comercio bilateral entre Estados Unidos y México se ha duplicado a partir de la vigencia del TLC; México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos.[361] Adicionalmente, a nivel bilateral, cada país ha utilizado la experiencia del TLCAN de iniciar nuevas negociaciones de tratados de libre comercio. Así, desde 1994, Canadá ha concluido Tratados de Libre Comercio con Chile, Costa Rica e Israel, y está negociando con cuatro países de Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), la Asociación Europea de Libre Comercio y Singapur. Canadá ha acordado iniciar discusiones encaminadas a tratados bilaterales de libre comercio con la Comunidad Caribeña y Mercado Común (CARICOM), la República Dominicana, y la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador y Venezuela); los Estados Unidos han firmado Acuerdos de Libre Comercio con Jordania, Chile y Singapur, y negocia actualmente con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, Marruecos, Australia, y la Unión Aduanera del Sur de África (Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia). Los Estados Unidos han anunciado su intención de iniciar negociaciones con la República Dominicana y Bahrein; y, México concluyó Tratados de Libre Comercio con Chile, la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio, Israel, Bolivia, Colombia, Venezuela, Nicaragua, El Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), Costa Rica y Uruguay; actualmente se está negociando con Japón y con Argentina.[362]

En conclusión, América del Norte se ha convertido en la región de mayor importancia económica y comercial para México. Por ello, el TLCAN resulta un instrumento fundamental que permite aprovechar la complementariedad existente entre las economías de Estados Unidos, Canadá y México, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de la región; promover una nueva cultura empresarial de

[360] *Cfr. Ídem*, y Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006.* (...) *Op. Cit.*
[361] *Cfr. Ídem.*
[362] *Cfr.* S/a. 2004. *TLCAN: Una década fortaleciendo una relación dinámica.* Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos. *Op. Cit.*

calidad y competitividad internacional; y, catalizar las iniciativas de liberalización comercial mundial. Finalmente, la estrategia de México de promover el crecimiento sobre la base de las exportaciones y la concertación de TLC´s con sus principales socios comerciales tomó un impulso determinante a partir de la puesta en marcha del proyecto del TLCAN, ya que con dicho instrumento él ha emergido como un participante clave en el comercio internacional.

6.3.3 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA DE VENEZUELA (TLC-G3)

Este Tratado entró en vigor desde 1995, y ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios. Desde entonces, Colombia y Venezuela, juntos, se han convertido en el principal mercado para los productos mexicanos en América Latina, pues en el año 2002, México se ubicó como el tercer proveedor de Colombia y el quinto de Venezuela, en tanto que en 1994, se situaba en los lugares noveno y décimo primero, respectivamente.[363]

Además, dentro del mismo ejercicio de evaluación general del TLC-G3, debe establecerse que el proceso de interrelación comercial entre los tres países miembros tardará varios años para consolidarse completamente; la total desgravación arancelaria se desarrollará durante un periodo de 10 años, con excepción en textiles, petroquímica y agrícola.[364] México acordó con Venezuela acelerar la desgravación arancelaria para un paquete de fracciones que entró en vigor en julio de 1997, en el que se encuentran productos como: plomo refinado, aleaciones de plomo, aleaciones de zinc, partes de máquinas para lavar ropa, óxido de magnesio, magnesia electro fundida y sulfato de sodio; asimismo, una desgravación gradual, quedando libre de arancel todo el universo de productos, a partir del 10 de julio de 2004. Y, respecto a Colombia,

[363] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*
[364] *Ídem.*

a partir del 10 de enero de 1995, aproximadamente, están libres de arancel 40% de las exportaciones mexicana s y 63% de las exportaciones colombianas.[365]
Finalmente puede señalarse, de modo general, que los beneficios del Tratado del Grupo de los 3, han consistido en: "acceso libre de barreras al comercio de bienes y servicios a los mercados de Colombia y Venezuela (...); promoción de una mayor utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco; marco previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión ante la globalización económica; protección a la propiedad intelectual; procedimiento ágil y equitativo para la prevención y solución de controversias; (y,) el G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar la producción, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad, crecimiento y más empleos productivos y bien remunerados para un mayor bienestar de los mexicanos".[366]

6.3.4 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE COSTA RICA (TLC-EUMRCR

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica es el primero, en su género, que se formalizó hacia el libre intercambio entre México y Centroamérica, entrando en vigor, como ya se aludió, en 1995. Y, por el capítulo de normas técnicas, el TLC-EUMRCR constituyó, en su momento, el acuerdo más avanzado suscrito por América Latina debido a su cobertura, aspectos administrativos y tratamiento detallado de aspectos como etiquetado, información al consumidor y salud en general.[367]
Evaluando cuantitativamente los resultados del Tratado, en un mediano plazo, puede establecerse que a partir de 1995, año en que entró en vigor este Tratado, el comercio bilateral se ha multiplicado por seis, para alcanzar los 760 millones de dólares en 2002.[368] En ese año, las exportaciones de México a

[365] *Ídem.*
[366] Witker, Jorge y Gerardo Jaramillo. 1996. *Op. Cit.* P. 137.
[367] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Resumen del TLC México-Costa Rica.* México. En: Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2121].
[368] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*

Costa Rica sumaron más de 344 millones de dólares.[369] En enero de 1999 se concluyó la primera ronda de negociaciones para acelerar la desgravación arancelaria prevista en el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica. Con ello, México aceleró la desgravación de 64 fracciones y Costa Rica de 62 fracciones.[370]

Finalmente, durante el periodo enero-junio de 2003, las ventas de productos mexicanos a Costa Rica ascendieron a más de 167 millones de dólares.[371] Por su parte, Costa Rica ha aumentado considerablemente sus ventas a nuestro país, al exportar más de 288 millones de dólares en el mismo periodo, lo que representa el 71 por ciento de las compras totales mexicanas provenientes de Centroamérica.[372]

6.3.5 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE BOLIVIA (TLC-EUMRB)

En primer término, se refrenda la premisa sostenida en el resto de los tratados comerciales hasta ahora abordados: el TLC-EUMRB ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios. A partir de la entrada en vigor del acuerdo, en enero de 1995 como se apuntó con antelación, el comercio bilateral se ha incrementado en 64.1 por ciento.[373] En 2003, intercambio comercial superó los 53.3 millones de dólares: las exportaciones mexicanas a Bolivia registraron un incremento del 77.9 por ciento respecto a 1994, superando los 23.9 millones de dólares; y, las compras mexicanas de productos bolivianos sumaron 29.4 millones de dólares, cifra 54.4 por ciento mayor a las compras registradas en 1994.[374]

Así pues, el Tratado da certidumbre a los sectores económicos, permitiendo promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal

[369] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Resumen del TLC México-Costa Rica. Op. Cit.*
[370] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*
[371] *Ídem.*
[372] *Ídem.*
[373] Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio con Bolivia.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2124].
[374] *Ídem.*

y facilitando los flujos de inversión. Con el TLC-EUMRB quedaron libres de arancel 97% de las exportaciones mexicanas.[375] Y, desde 1998, de manera recíproca, se eliminaron aranceles de productos clasificados en tres subpartidas, entre ellos diversos productos de interés para nuestro país, como: productos químicos, manufacturas de plástico, textiles y sellos galvanizados.[376]

Por lo anterior, se concluye que el TLC de referencia significa un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales, y representa el instrumento de garantía en la participación comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.

6.3.6 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA (TLC-EUMRN)

Este Tratado entró en vigor desde 1998, y ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios. Así, El TLC-EUMRN ha dotado a los exportadores y productores de ambos países de un instrumento que otorga transparencia y certidumbre, tanto por sus compromisos de desgravación arancelaria, como por las disciplinas en materia de servicios, inversión, compras gubernamentales, propiedad intelectual y solución de controversias.

A partir de su entrada en vigor, el 45 por ciento de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de arancel y el 77 por ciento de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas.[377] En 2002, el comercio bilateral sumó 118 millones de dólares, mientras que durante el periodo enero-junio de 2003, el intercambio comercial México-Nicaragua superó los 79 millones de dólares.[378] Y, las ventas de productos mexicanos a Nicaragua sumaron 63

[375] *Ídem.*
[376] Secretaría de Economía. 2005. *Resumen del TLC México-Bolivia. Op. Cit.*
[377] *Ídem.*
[378] *Ídem.*

millones de dólares y las compras mexicanas de productos nicaragüenses superaron los 17 millones de dólares.[379]

Por último, cabe señalar, de modo general, que el TLC de referencia significa un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales, y representa la herramienta de garantía en la participación comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado de América Latina.

6.3.7 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE CHILE (TLC-EUMRCH)

En una exposición general de los resultados cuantitativos obtenidos a través del TLC-EUMRCH, debe presentarse que México se ha convertido en uno de los socios más importantes y dinámicos de Chile. En 2003, las exportaciones mexicanas a Chile crecieron 160 por ciento, respecto a 1991, superando los 322 millones de dólares. Con ello, según la ALADI;[380] en doce años, México pasó del decimosexto al noveno lugar como proveedor de Chile desplazando a España y el Reino Unido, entre otros países.[381] Y, en 2003, las ventas de productos chilenos a México aumentaron 7.1 por ciento respecto al año anterior, al sumar más de 1,082 millones de dólares (mdd).[382]

Finalmente, el TLC abordado ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios, y ha otorgado certidumbre a los sectores económicos, permitiendo, por tanto, la promoción del comercio de comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitando los flujos de inversión. Por lo anterior, se concluye que el TLC-EUMRCH representa un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales, y es al mismo tiempo, un elemento de garantía en la participación

[379] *Ídem.*
[380] Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio con Chile.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].
[381] *Ídem.*
[382] *Ídem.*

comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.

6.3.8 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA UNIÓN EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS (AAECPCEUMUEEM)

El TLCUE ha sido, sin duda, una de las grandes oportunidades para México, dado que la Unión Europea representa la primera potencia comercial en el marco internacional, concentrando alrededor de la quinta parte del comercio mundial. Para México, la firma del Tratado en comento eliminó las desventajas de acceso que enfrentaran los productores y exportadores mexicanos en el mercado comunitario respecto a otros socios comerciales de la UE, por lo que el TLCUEM representará 95% de las exportaciones mexicanas con goce de tratamiento preferencial, lo que redunda en la generación de más y mejores empleos, aumento de inversiones y la apertura de nuevas oportunidades y alianzas estratégicas para las empresas mexicanas.[383]

Así pues, los resultados iniciales del TLCUEM son positivos, pues hoy por hoy, gracias al Tratado, los productos mexicanos compiten en los mercados europeos en igualdad de condiciones respecto a otros países. Y, durante los primeros tres años de operación del tratado, el comercio bilateral creció 22 por ciento, lo que demuestra el gran potencial que tiene este acuerdo para generar oportunidades de inversión y exportación.[384]

Por lo tanto, debe apuntarse que resulta un hecho ya el que la UE sea el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa para México.[385] Y, en esa tesitura, el TLCUEM debe valorarse como un acuerdo

[383] A la entrada en vigor del Tratado, el 82 por ciento de los productos industriales mexicanos quedó libre de arancel en la Unión Europea, y el 18 por ciento restante entró libre desde 2003. México, por su parte, eliminará los impuestos a la importación de los productos provenientes de la UE en cuatro etapas, hasta concluir el proceso en 2007. Además de la liberalización del comercio de bienes y servicios, el Tratado incorpora disciplinas en materia de reglas de origen, inversión y pagos relacionados, compras del sector público, propiedad intelectual, política de competencia y solución de controversias.

[384] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit*.

[385] La UE es el segundo socio comercial de México y su segunda fuente de inversión extranjera directa. En 2003, el comercio total de México con la UE ascendió a 23.6 mmd, 14.5 por ciento más que en el 2000. En este mismo periodo, el 80 por ciento del intercambio comercial que México realizó con la UE, fue con: Alemania (8 mmd),

moderno e integral y como un instrumento institucional clave, que abrió nuevas y mejores oportunidades para las exportaciones de productos mexicanos y aumentó la oferta disponible de insumos y servicios para elevar la competitividad de la economía nacional, promoviéndose con ello la inversión productiva y la generación de más empleos en México.[386]

6.3.9 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL ESTADO DE ISRAEL (TLCEUMEI)

Con la configuración y la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con Israel, México activó un instrumento institucional estratégico en su promoción y diversificación comerciales, pues para el año 2000, Israel era la nación que ocupaba el primer lugar como inversionista del Medio Oriente en México, concentrándose principalmente en el sector comercial, seguido de la industria manufacturera y el sector de servicios. Así, con una población de poco más de 6 millones de habitantes con un ingreso *per cápita* anual de 16.9 mil dólares (mdd), Israel representa para los productores y exportadores mexicanos, un mercado con importaciones anuales superiores a 35 mil millones de dólares.[387] En 2003, el comercio México-Israel ascendió a 370.0 mdd: las exportaciones sumaron 56.6 mdd y las importaciones 313.5 mdd.[388] Y, a pesar de que éste sólo representa el 0.1% del comercio total de México, creció más de 318% respecto a 1994.[389] La complementariedad en el comercio de las dos naciones, principalmente en el sector agropecuario y agroindustrial, así como el hecho

España (3.7 mmd), Italia (2.7 mmd), Francia (2.3 mmd) y Reino Unido (1.8 mdd). En años previos a 1995, México representó el principal mercado para la UE en América Latina. Sin embargo, en años recientes, México ha ido perdiendo su posición como primer comprador en América Latina de productos comunitarios, a pesar del significativo crecimiento de las importaciones mexicanas. Esta es una de las principales razones que motivaron la negociación del TLCUEM. Y, en el 2003, la inversión extranjera en México proveniente de la UE registró 3.6 mmd, esto es el 37.3 por ciento del total de flujos. España, Holanda y Reino Unido fueron los principales países inversionistas. A septiembre de 2003, hay en México 5,852 empresas con capital europeo, que representan el 20.9 por ciento de las 27,936 sociedades de IED en el país. Entre 1999 y septiembre de 2003, la inversión proveniente de la UE se ha canalizado principalmente hacia los sectores manufacturero (43.9 por ciento), servicios financieros (34.6 por ciento), comercio (9.8 por ciento), y en Electricidad y Agua, 4.4%. *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio con la UE.* México. *Op. Cit.*

[386] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*

[387] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio con Israel.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129].

[388] *Ídem.*

[389] *Ídem.*

de que Israel ya cuenta con tratados de libre comercio con la Unión Europea, los Estados Unidos y Canadá, los principales socios comerciales de México, fueron factores trascendentes que motivaron e hicieron prosperar la negociación.[390]

Los temas incluidos en el Tratado fueron: inversión, compras gubernamentales, reglas de origen, acceso a mercado, normas, solución de controversias, salvaguardas y competencia.[391] Así pues, el TLC México-Israel brinda la oportunidad de efectuar alianzas estratégicas, promover la inversión extranjera, facilitar la transferencia de tecnología y promover mayores flujos de comercio e inversión con ese país y con otros socios comerciales comunes.[392] Por lo anterior, pues, Israel representara un mercado potencial importante para México; y de ahí que, a su vez, el TLCEUMEI signifique un instrumento estratégico en torno al desarrollo comercial bilateral, como se ha planteado aquí.

6.3.10 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LAS REPÚBLICAS DE EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS (TLC-EUMRESGH)

Con el TTN, México logró materializar un nuevo instrumento, estratégico éste, con la finalidad de elevar el flujo de las mercancías y diversificar el mercado. Esta nueva negociación, que se suma al conjunto de tratados de libre comercio signados por México y sus socios, contribuye, sin lugar a duda, en el camino de México hacia la globalización y la industrialización, y en el reto de la alineación a los nuevos estándares mundiales, abriendo sus mercados a la inversión extranjera y obligando a ponerse a la altura de los competidores y socios comerciales en el exterior (siendo en su gran mayoría países desarrollados).

---

[390] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*

[391] *Cfr.* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Diario Oficial de la Federación. 2000. *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel. Op. Cit.*

[392] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Op. Cit.*, y, Secretaría de Economía. 2005. *Op. Cit.*

En esa tesitura, la región que conforman los países del Triángulo del Norte significa un gran potencial para las exportaciones de México, pues durante el año de 2002 las ventas de productos mexicanos a estos países superaron 986 millones de dólares,[393] y en el 2003, las mismas naciones importaron de México 1,007.2 millones de dólares,[394] 21.0% de las exportaciones mexicanas a la región latinoamericana (4,788 millones de dólares).[395] Esto representa un incremento de 2.3% respecto al monto registrado en el 2000, año previo a la entrada en vigor del TLC México-TN.[396] Así, las ventas de México a esta región son superiores a la suma de las exportaciones de productos mexicanos a Brasil, Argentina y Chile.[397]

Por lo tanto, este Tratado, aunado a los TLC's en vigor con Costa Rica y Nicaragua, permite al país continuar fortaleciendo la integración económica con Centroamérica. Asimismo, contribuye directamente al desarrollo económico del sureste del país al atraer inversiones que generan más empleos en esa región y al ampliar las oportunidades de incorporar a más empresas pequeñas y medianas para incrementar su presencia en Centroamérica.[398]

Por lo anterior, se concluye que el TLC-EUMRESGH representa un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales, y es al mismo tiempo, un elemento de garantía en la participación comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado centroamericano.

---

[393] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*
[394] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio con el TN.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129].
[395] *Ídem.*
[396] *Ídem.*
[397] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*
[398] *Ídem.*

6.3.11 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LOS ESTADOS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (TLC-EUMEAELC)

Los países que forman la Asociación Europea de Libre Comercio, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, representan el décimo primer socio comercial de México y sus inversiones en plantas y equipo efectuadas en el país representaron el 0.9 por ciento del total de inversión extranjera directa (IED) recibida entre enero de 1994 y marzo de 2003.[399]

Con el TLC-EUMAELC, México consolidó su posición comercial en Europa Occidental, al contar con acceso preferencial al mercado más grande del mundo, pues los productos mexicanos gozan ahora de un mercado adicional de 12.1 millones de personas con uno de los ingresos *per cápita* más altos del mundo.[400]

En el año 2003, el comercio México-AELC fue de 1.66 millones de dólares (mdd): las exportaciones de productos mexicanos a los países de AELC sumaron 722 millones de dólares; y, las importaciones mexicanas de productos provenientes de los países de AELC sumaron 940 millones de dólares.[401] Durante 2003, 0.4% del valor total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).[402] Así mismo, las compras mexicanas de productos provenientes de la AELC representaron 0.6% del valor total de las importaciones de México. Y, de esta forma, los países que integran la AELC participaron con 0.5% del comercio total de México durante 2003.[403]

---

[399] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. Op. Cit.*
[400] *Ídem.*
[401] *Cfr.* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Diario Oficial de la Federación. 2001. *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio. Op. Cit.*
[402] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio y la inversión con el AELC.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129].
[403] *Ídem.*

Finalmente, el TLC abordado ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios, y ha otorgado certidumbre a los sectores económicos, posibilitando, por tanto, la promoción del comercio de comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitando los flujos de inversión. Por lo anterior, se concluye que el TLC-EUMAELC representa un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales, y es al mismo tiempo, un elemento de garantía en la participación comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en el mercado europeo.

6.3.12 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (TLC-MROU) Y EL MERCOSUR

Este Tratado entró en vigor en el año 2004, y ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios. El TLC-EUMRN ha dotado a los exportadores y productores de ambos países de un instrumento que otorga transparencia y certidumbre, tanto por sus compromisos de desgravación arancelaria, como por las disciplinas en materia de servicios, inversión, compras gubernamentales, propiedad intelectual y solución de controversias.

En términos de cifras, resultaría prematuro, por decir lo menos, una evaluación del Tratado. No obstante, se exponen enseguida algunos números que informan de la situación del comercio México-Uruguay, en aras de constituir aquí un referente inmediato del posible impacto del TLC en comento.

Así, durante el 2003, el 0.1% del valor total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a Uruguay. Y, así mismo, las compras mexicanas de productos uruguayos representaron el 0.1% del valor total de las importaciones de México.[404] De esta forma, Uruguay participó con el 0.1% del comercio total de

[404] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio con Uruguay*. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129].

México durante la anualidad referida, misma que antecede al año de entrada en vigor del El TLC-EUMRN (2004).[405]

Ahora, considerando el referente de cantidades absolutas para el año de 1999, se apunta que el comercio entre México y Uruguay pasó de 102 millones de dólares en 1999 a 243 millones en 2003, lo que significa un incremento de 138 por ciento.[406] Para ese periodo, las exportaciones mexicanas a Uruguay crecieron 136 por ciento al pasar de 60 millones en 1999, a 142 millones en 2003.[407] A su vez, las importaciones procedentes de ese país lo hicieron en 141 por ciento, al registrar 42 millones en 1999 y 101 millones en 2003.[408]

Por lo anterior, cabe hacer notar, de modo general, que el TLC de referencia significa un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales, y representa la herramienta de garantía en la participación comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado de latinoamericano.

6.3.13 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL MERCOSUR (ACE-EUMM)[409]

Con la firma del Tratado de Asunción, en 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, se comprometieron a establecer un Mercado Común del Sur (Mercosur),[410] que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias, la adopción de una política comercial común y la coordinación de políticas sectoriales y macroeconómicas.[411] Y, con la

[405] *Ídem.*
[406] *Ídem.*
[407] *Ídem.*
[408] *Ídem.*
[409] *Cfr.* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Diario Oficial de la Federación. 2002. *Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica No. 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro estados parte del Mercado Común del Sur.* 29 de noviembre. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACEs); ACE Mercosur; [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].
[410] El Tratado de Asunción, firmado en Asunción, Paraguay, el 26 de marzo de 1991, da cuenta de la constitución de un mercado común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay.
[411] En políticas macroeconómicas, se han fijado metas comunes en materia de inflación, estableciendo un tope máximo de 5% para los años 2002-2005; déficit de un valor máximo del 3% del PIB, a partir del 2002 y relación de

aplicación del programa de desgravación aprobado con el Tratado de Asunción, a partir del 1° de enero de 1995, el Mercosur prácticamente ha establecido una zona de libre comercio, quedando únicamente pendientes de liberalizar los sectores automotriz y azucarero.[412]

El Protocolo de Ouro Preto, aprobado en 1994, reforzó la estructura institucional, a efecto de que el Mercosur quedara habilitado jurídicamente para negociar y suscribir compromisos internacionales. Y, el Protocolo de Brasilia, por su parte, aprobado en 1994, contiene un Régimen Transitorio de Solución de Controversias, el cual actualmente se encuentra en proceso de perfeccionamiento.

Para 1996, el Mercosur concertó acuerdos con Bolivia y Chile, para establecer zonas de libre comercio con esos países, por lo que ahora esos países tienen carácter de asociados del Mercosur. Y, en oportunidad de la Visita de Estado del Presidente de México a la Argentina, realizada el 5 de julio de 2002, se suscribió un Acuerdo de Complementación Económica entre México y el Mercosur, denominado *Acuerdo de Complementación Económica No. 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro estados partes del Mercado Común del Sur,* que establece el compromiso de lograr, mediante negociaciones periódicas, una zona de libre comercio entre los dos principales espacios económicos de América Latina.

Y forman parte de este Acuerdo los celebrados o que se celebren entre México y Mercosur, así como los de carácter bilateral entre México y cada uno de los países miembros de ese bloque; por lo tanto, mantiene los avances logrados en los Acuerdos suscritos por México con Argentina, Brasil, Paraguay y

deuda pública sobre PIB nominal, con un tope indicativo del 40%. También, el Mercosur ha enfrentado problemas en la relación comercial, sobre todo entre Argentina y Brasil, que han originado entendimientos bilaterales para casos como zapatos, textiles, lácteos y arroz. Asimismo, han enfrentado los problemas económicos de Brasil, que llevaron a la devaluación del real y a un aumento de 3% en el Arancel Externo Común y recientemente, a los problemas de Argentina.

[412] A partir del 1° de enero de 1995, el Mercosur aplica un arancel externo común, (AEC) que abarca el 90% del universo arancelario. El restante 10%, constituido por bienes de capital, informática, telecomunicaciones, automotriz y azucarero, mantienen excepciones.

Uruguay, así como el Acuerdo entre México y el Mercosur, para el sector automotor y posibilita la conducción de negociaciones futuras, a fin de ampliar y profundizar los acuerdos, de conformidad con los intereses de cada uno de los países participantes, sin cerrar la posibilidad de efectuar negociaciones del bloque con México.

Finalmente, con base en lo anterior, se vienen desarrollando negociaciones para concertar tratados de libre comercio entre México y los miembros del Mercosur; y fruto de tales negociaciones es el logrado TLC de México con Uruguay, mismo que ha sido abordado con antelación en estos espacios.

6.3.14 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL (ACE-EUMRFB)[413]

En una exposición general de los resultados cuantitativos obtenidos a través del ACE-EUMRFB, debe considerarse que el Acuerdo en comento fue motivado por la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina. El universo de los productos que fueron negociados en el Acuerdo cubrió una parte sustancial del comercio bilateral que, en 2001, alcanzó 2 mil 700 millones de dólares.[414]

Para el sector agrícola mexicano, se logró el acceso preferencial al mercado brasileño para productos como Tequila, cerveza, ajos, levaduras, mermeladas, aguacates, flores y jugos y sus mezclas sin contenido de jugo de naranja. En materia industrial, se obtuvo acceso para productos químicos y fotográficos, además de jabones, dentífricos, ropaje quirúrgico, plata, cobre, tijeras, juegos de grifería, motocicletas y bolígrafos.

Puede estipularse que el marco del Acuerdo ofrece a los agentes económicos reglas claras y previsibles para el desarrollo del comercio y la inversión a fin

---

[413] *Cfr.* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. 2002. *Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica No. 53 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil.* 3 de julio. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACEs); ACE Brasil; mimeo, en: [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].

[414] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2005. *Evolución del comercio con Brasil.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129].

de propiciar su activa participación en las relaciones económicas y comerciales entre los dos países. Así, el ACE incluye disciplinas en materia de origen, normas técnicas y sanitarias, salvaguardias, prácticas desleales de comercio internacional y solución controversias, que darán mayor certidumbre a los flujos de comercio.

Finalmente, con la existencia de este Acuerdo, México completa la red de instrumentos de esta naturaleza con los países miembros del Mercado Común del Sur (Mercosur), sentando las bases para futuras negociaciones de un acuerdo más amplio entre ese bloque subregional y México.

6.3.15 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA ARGENTINA (ACE-EUMRA)[415]

En una exposición general de los resultados cuantitativos obtenidos a través del ACE-EUMRFB, debe considerarse que el Acuerdo en comento fue motivado por la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina. Este instrumento provee reglas claras que asegurarán el acceso preferencial para los productos mexicanos a un mercado de 1271 millones de habitantes con elevados niveles de ingreso y consumo.

Además, en tanto que el AAE es el segundo acuerdo negociado por Japón, México tendrá preferencias arancelarias de manera adelantada a cualquier otro país competidor. También, este Acuerdo vinculará a México con la segunda economía más grande del mundo, y contribuirá a consolidar la posición del país como una de las economías líderes en la promoción del comercio y la inversión.

Así, pues, el AAE representa una importante oportunidad para materializar el potencial de exportación mexicano al mercado japonés y atraer mayores flujos de inversión que contribuirán a incrementar la producción, el empleo y la competitividad. Finalmente, el Acuerdo con Japón se incorpora a la amplia red

[415] *Cfr.* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. 1998. *Acuerdo de Complementación Económica No. 6 celebrado entre la República de Argentina y los Estados Unidos Mexicanos. Decimoprimer Protocolo Adicional.* 9 de octubre. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACEs); ACE Argentina; mimeo, en: [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].

de tratados de libre comercio de México, misma que otorga a los mexicanos acceso preferencial a países que concentran dos terceras partes de la producción mundial.

6.3.16 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPÓN (AAE-EUMJ)

En una exposición general de los resultados cuantitativos obtenidos a través del ACE-EUMRFB, debe considerarse que el Acuerdo en comento fue motivado por la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina. Este instrumento provee reglas claras que asegurarán el acceso preferencial para los productos mexicanos a un mercado de 1271 millones de habitantes con elevados niveles de ingreso y consumo.

Además, en tanto que el AAE es el segundo acuerdo negociado por Japón, México tendrá preferencias arancelarias de manera adelantada a cualquier otro país competidor. También, este Acuerdo vinculará a México con la segunda economía más grande del mundo, y contribuirá a consolidar la posición del país como una de las economías líderes en la promoción del comercio y la inversión.

Así, pues, el AAE representa una importante oportunidad para materializar el potencial de exportación mexicano al mercado japonés y atraer mayores flujos de inversión que contribuirán a incrementar la producción, el empleo y la competitividad. Finalmente, el Acuerdo con Japón se incorpora a la amplia red de tratados de libre comercio de México, misma que otorga a los mexicanos acceso preferencial a países que concentran dos terceras partes de la producción mundial.

6.3.17 LA COMPETITIVIDAD JURÍDICA COMERCIAL DEL TRATADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y CANADÁ (T-MEC)

El Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC) constituye un nuevo acuerdo entre estos tres países que reemplazó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1994, su antecesor. Así, el 30 de noviembre de 2018, "los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá (las "Partes"), Teniendo en consideración el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1994 (el "TLCAN"), habiendo emprendido negociaciones para enmendar el TLCAN de conformidad con el Artículo 2202 del TLCAN que resultaron en el Tratado entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá (el "T-MEC"); han acordado lo siguiente: 1. A la entrada en vigor de este Protocolo, el T-MEC, adjunto como un Anexo a este Protocolo, sustituirá el TLCAN, sin perjuicio de aquellas disposiciones establecidas en el T-MEC que refieran a disposiciones del TLCAN. 2. Cada Parte notificará a las otras Partes, por escrito, una vez que haya concluido los procedimientos internos requeridos para la entrada en vigor de este Protocolo. Este Protocolo y su Anexo entrarán en vigor el primer día del tercer mes siguiente a la última notificación. 3. A la entrada en vigor de este Protocolo, el Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte, hecho en México, Washington y Ottawa los días 8, 9, 12 y 14 de septiembre de 1993, se dará por terminado".[416]

El tratado comercial trilateral de referencia se encuentra integrado por 34 capítulos, acompañados éstos de 4 anexos respectivos, y precedidos de un preámbulo. Enseguida se entrega, en formato de esquema, la estructura temática oficial del T-MEC:[417]

Preámbulo

[416] Gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá. 2018. *Protocolo por el que se sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estado Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá.* Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos. Buenos Aires, Argentina.
[417] *Ídem.*

Capítulo 1. Disposiciones iniciales y definiciones generales.
Capítulo 2. Trato nacional y acceso a mercados.
Capítulo 3. Agricultura.
Capítulo 4. Reglas de origen.
Capítulo 5. Procedimientos de origen.
Capítulo 6. Mercancías textiles y del vestido.
Capítulo 7. Administración aduanera y facilitación del comercio.
Capítulo 8. Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado Mexicano sobre Hidrocarburos.
Capítulo 9. Medidas sanitarias y fitosanitarias.
Capítulo 10. Remedios comerciales.
Capítulo 11. Obstáculos técnicos al comercio.
Capítulo 12. Anexos sectoriales.
Capítulo 13. Contratación pública.
Capítulo 14. Inversión.
Capítulo 15. Comercio transfronterizo de servicios.
Capítulo 16. Entrada temporal de personas de negocios.
Capítulo 17. Servicios financieros.
Capítulo 18. Telecomunicaciones.
Capítulo 19. Comercio digital.
Capítulo 20. Derechos de propiedad intelectual.
Capítulo 21. Política de competencia.
Capítulo 22. Empresas propiedad del Estado y monopolios designados.
Capítulo 23. Laboral.
Capítulo 24. Medio ambiente.
Capítulo 25. Pequeñas y medianas empresas.
Capítulo 26. Competitividad.
Capítulo 27. Anticorrupción.
Capítulo 28. Buenas prácticas regulatorias.
Capítulo 29. Publicación y administración.
Capítulo 30. Disposiciones administrativas e institucionales.

Capítulo 31. Solución de controversias.

Capítulo 32. Excepciones y disposiciones generales.

Capítulo 33. Asuntos de política macroeconómica y de tipo de cambio.

Capítulo 34. Disposiciones finales.

Anexo I.

Anexo II.

Anexo III.

Anexo IV.

CONSIDERACIONES FINALES

En el contexto de la globalización y los bloques regionales, la liberalización del comercio ha jugado un papel de primera importancia en las políticas económicas de los países y en el establecimiento de acuerdos de integración que regulan las transacciones internacionales. Las políticas comerciales de los países, como es el caso de México, se concentran en el despliegue de acuerdos o tratados comerciales y de cooperación, los cuales otorgan un marco jurídico ordenado y claro de la administración de los flujos de intercambio comercial, cuyo objetivo ha sido siempre la de acaparar mercados internacionales para la colocación y venta de sus productos.

Este proceso es el resultado, en su origen, de un cambio estructural en la política económico-comercial mexicana, iniciado en la primera parte de los años ochenta, reforzado en 1986 con la entrada de México al GATT e impulsado fuertemente en los tiempos posteriores. De una economía cerrada, altamente proteccionista, la mexicana pasó a ser una de las economías más abiertas del mundo, hecho que se justifica a partir de que el modelo de sustitución de importaciones vigente por varis décadas cedió, finalmente, su terreno a otro que se basa en el impulso de la exportación de mercancías.

En esta tesitura, el actual crecimiento económico del Estado mexicano ha estado vinculado estrechamente con una estrategia de apertura comercial, la cual ha concebido la celebración de tratados comerciales internacionales y acuerdos de complementación económica, e implicado al mismo tiempo, la transformación de México en una potencia comercial y en un emergente centro internacional de negocios. Y, hoy por hoy, México cuenta con una red de tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica que brindan acceso seguro y preferencial a los mercados de 50 países en diversas regiones del planeta (América del Norte, América Latina, Europa y el Medio Oriente),[418] que representan más del sesenta por ciento del producto mundial.

[418] Secretaría de Economía. 2015. *Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*. Gobierno de México. México. En: [https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico]

Y, debido a ello, la economía mexicana es, actualmente, la que más tratados comerciales posee en comparación con el resto de las economías del mundo. Desde 1992 a la fecha, el Estado mexicano ha efectuado las siguientes negociaciones comerciales:

1. Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos (ACE-RCEUM) (1992) (de carácter bilateral);
2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Los Estados Unidos de América, Canadá y los Estados Unidos Mexicanos (1994) (de carácter trilateral);
3. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC-G3) (1995) (de carácter trilateral);
4. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (TLC-EUMRCR) (1995) (de carácter bilateral);
5. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (TLC-EUMRB) (1995) (de carácter bilateral);
6. Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua (TLC-EUMRN) (1998) (de carácter bilateral);
7. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile (TLC-EUMRCH) (1999) (de carácter bilateral);
8. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros (AAECPCEUMUEEM) (2000) (de carácter bilateral);
9. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel (TLCEUMEI) (2000) (de carácter bilateral);
10. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (TLC-EUMRESGH) (2001) (de carácter tetra lateral);

11. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (TLC-EUMEAELC) (2001) (de carácter bilateral);
12. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (TLC-EUMROU) y el MERCOSUR (2004) (de carácter bilateral);
13. Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el MERCOSUR (ACE-EUMM) (1991) (de carácter bilateral);
14. Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil (ACE-EUMRFB) (2003) (de carácter bilateral);
15. Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina (ACE-EUMRA) (1998) (de carácter bilateral);
16. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAE-EUMJ) (2005) (de carácter bilateral); y
17. Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC) (2018) (de carácter trilateral).

Estos esquemas de negociaciones proporcionan el marco jurídico que regula entre México y esas naciones el intercambio de bienes y servicios, la inversión, la protección a la propiedad intelectual y la solución de controversias, entre otros conceptos. Y, en términos del tipo de negociaciones comerciales, como ha podido advertirse, trece de las dieciséis negociaciones vigentes en México son de índole bilateral; dos trilaterales y una tetra lateral. Así, el 85.25% de las negociaciones comerciales de México son bilaterales; el 12.5% son trilaterales; y el 2.25% tetra laterales.

A partir de los datos anteriores, puede apuntarse que la dinámica de las negociaciones comerciales de México, en el contexto de su política exterior, ha sido centrada en la base del bilateralismo. Inclusive, al interior del TLCAN, para México destaca la relación con los Estados Unidos de América, y es en esta relación bilateral (México-Estados Unidos), en la que se concentró, por ejemplo,

para el año de 2005, el 69.78% del comercio total mexicano.[419] En adición, "en el lapso de 1993 a 2005, el 86.54% del concepto de exportaciones mexicanas se dirigió a los UEA, en tanto que, de las compras totales de México para el mismo ciclo, el 68.14%, fueron de origen norteamericano".[420]

Por lo tanto, si la relación comercial México-Estados Unidos involucra casi el 70% del comercio exterior mexicano, y sólo el 30% de este último se da en el contexto del resto de las negociaciones comerciales, es evidente que la negociación bilateral es el tipo de negociación con mayor competitividad jurídica comercial para el caso mexicano, en relación con la negociación de índole multilateral.

Igualmente, es imperativo apuntar que las negociaciones comerciales (bilaterales, trilaterales y multilaterales en general) han sido promovidas con el propósito de aumentar el intercambio entre la economía mexicana y las del resto del mundo, para dotar de certidumbre jurídica a la inversión productiva, para elevar la eficiencia del aparato productivo nacional, para proteger los intereses de los productores domésticos en mercados extranjeros, para brindar a los consumidores mayor variedad y calidad en sus elecciones de compra. Por tanto, la certidumbre que brindan los tratados y acuerdos ha permitido incrementar el comercio y los flujos de inversión extranjera directa, lo que se ha traducido, al tiempo, en generación de empleos, transferencia de tecnología, oportunidades de exportación directa e indirecta a través de cadenas de proveedores y capacitación para trabajadores.

Así, con las negociaciones comerciales (traducidas en Tratados y Acuerdos), como parte toral de las fuentes externas del marco jurídico del comercio exterior mexicano, el comercio exterior en general, y las exportaciones en particular, representan el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos pues, en los últimos años, las ventas al exterior

[419] Medina Romero, Miguel Ángel. 2008. "Las Relaciones Contemporáneas entre México y los Estados Unidos de América en el Marco del TLCAN: Una Evaluación Económica". En: *Revista de Investigaciones México-Estados Unidos CIMEXUS*. Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México. Pp. 11-20.
[420] *Ídem.*

han aportado más de la mitad del crecimiento del PIB nacional.[421] En abono a este planteamiento, también hay que apuntar que los contextos de desaceleración económica mundial, coyunturales, antes de inducir la idea de que debe dejar de mirarse hacia fuera y volcar la economía hacia el mercado doméstico, dan cuenta de la necesidad de acelerar la implementación integral de las políticas de comercio e inversión exteriores.

Y, es que, la política de apertura comercial, y en particular el TLCAN, fueron factores fundamentales que le permitieron a México recuperarse de las crisis económicas de los últimos tiempos (como la de 1995, por ejemplo).[422] Ello demuestra que la inserción del Estado mexicano a la economía global ha sido paulatina, como parte de proceso de liberalización.

Se concluye, pues, que las negociaciones comerciales constituyen una piedra angular de la estrategia de México para enfrentar y aprovechar los beneficios de la globalización se centra en asegurar el acceso preferencial de los productos mexicanos a los principales mercados en el mundo. Y, que la política de comercio exterior mexicana, de acuerdo con el gobierno, se ha venido articulando en los últimos tiempos, bajo los principios de: a) Selección de regiones con las cuales negociar: Norteamérica, por ser el mercado más grande del mundo y para aprovechar la vecindad geográfica; Latinoamérica, por ser un mercado natural para los empresarios mexicanos; y, Europa, por ser el principal mercado para la diversificación de las exportaciones mexicanas; b) consultas amplias con los sectores productivos del país, con el Senado de la República y con diversos sectores de la sociedad; y, c) reciprocidad en el acceso comercial en las negociaciones.

[421] *Cfr.* Secretaría de Economía. 2004. *Op. Cit.*
[422] *Cfr. Ídem.*

FUENTES DE INFORMACIÓN

1. (S/A). 1987. "La crisis de la deuda externa y el desarrollo". Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas. En: *Comercio exterior.* No. 1. Vol. 37. Enero. México.

2. (S/A). 1994. *Política industrial.* Fundación Mexicana Cambio XXI "Luis Donaldo Colosio". México.

3. (S/A). 1995. "A survey of Mexico". En: *The Economist.* October 28-November 3. U.S.A.

4. (S/A). 1998. *Diccionario Jurídico Mexicano.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. México. 11ª. Edición.

5. (S/A). 1998. *La ciencia del derecho durante el siglo XX.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Serie G: Estudios Doctrinales. No. 198. México.

6. (S/A). 1999. *México: Transición económica y comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., y Fondo de Cultura Económica. México.

7. (S/A). 2004. *TLCAN: Una década fortaleciendo una relación dinámica.* Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos. Documento en versión electrónica en idioma español. (S/P). En: [http://www.dfait-maeci.gc.ca; http://www.ustr.gov; y, http://www.economia.gob.mx].

8. Acemoglu, D. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution". En: *The Quarterly Journal of Economics.* No. 117. 4: 1231-1294.

9. Acemoglu, D., S. Johnson y J. A. Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation". En:
American Economic Review. No. 91. 5: 1369-1401. U.S.A.

10. Acevedo Valerio, Víctor Antonio y Miguel Ángel Medina Romero. 2001. "La orientación de las estrategias de comercio exterior y su repercusión en la economía mexicana, 1965-2000". En: ***Ciencia***

nicolaita. No. 26. Coordinación de la Investigación Científica. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Abril. México.

11. ..... 2001 (a). "La orientación de las estrategias de comercio exterior y su repercusión en la economía mexicana, 1965-2000". En: *Ciencia nicolaita.* No. 26. Coordinación de la Investigación Científica. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Abril. México.

12. ..... 2001 (b). "La Política Comercial de México y su Impacto en el Crecimiento Económico". En: *Economía y Sociedad.* Año 5. No.8. Septiembre 2000-Febrero. Escuela de Economía. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

13. ..... 2001 (c). "Crecimiento, desarrollo y equidad: los desafíos de un nuevo gobierno en México". En: *Realidad Económica.* No. 11. Octubre. Facultad de Economía "Vasco de Quiroga". Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

14. ..... 2001 (d). "México Siglo XXI: Un Nuevo Gobierno y Nuevos Desafíos". En: *Economía y Sociedad.* Año 6. No.10. Octubre. Facultad de Economía "Vasco de Quiroga". Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

15. ..... 2004 (a). "El conflicto bélico de Estados Unidos versus Irak y el nuevo orden mundial del siglo XXI. Una investigación Hemerográfica Documental. Parte I. El proyecto imperialista estadounidense y la promoción de la guerra preventiva en Irak". En: *Ciencia Nicolaita.* No. 38. Coordinación de la Investigación Científica. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Agosto, 2004. Morelia, Michoacán. México.

16. ..... 2004 (b). "El conflicto [...] Parte II. La invasión angloamericana en Irak y sus consecuencias en el campo de las relaciones internacionales contemporáneas". En: *Ciencia Nicolaita.* No. 39. Coordinación de la Investigación Científica. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Diciembre, 2004. Morelia, Michoacán. México.

17. ..... 2005 (a). "El derecho y la economía. Consideraciones en torno a un vínculo interdisciplinario". En: *EcoPolítica. Una Perspectiva desde Michoacán.* No. 44. Año 5. México.

18. ..... 2005 (b). "En pos de una estrategia tripartita de desarrollo: Comercio exterior e internacional, marco jurídico y crecimiento económico. Primera de dos partes". En: *EcoPolítica. Una Perspectiva desde Michoacán.* No. 41. Año 5. México.

19. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. 1986. *Declaración ministerial de Punta del Este en torno a Negociaciones Comerciales Multilaterales entre las Partes Contratantes.* Ronda de Uruguay. Septiembre, 20. Uruguay.

20. Ades, A. y R. Di Tella. 1999. "Rents, Competition and Corruption". En: *American Economic Review.* No. 89. 4: 982-993.

21. Aguilar Villanueva, Luis F. 1994. "El presidencialismo y el sistema político mexicano: del presidencialismo a la presidencia democrática". En: Hernández, Alicia. (Coordinadora). *Presidencialismo y sistema político. México y Estados Unidos.* El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica. México.

22. Aguilar, Alonso, Fernando Carmona, Jorge Carrión y Guillermo Montaño. 1970. *El milagro mexicano.* Editorial Nuestro Tiempo. México.

23. Aimone Gibson, Enrique. 1964. "Concepto y contenido del derecho público económico". En: *Revista del Derecho y Ciencias Sociales.* Vol. 32. No. 128. Chile.

24. Akehurst, Michael. 1988. *A Modern Introduction to International Law.* 6a. Edición. Inglaterra.

25. Alba Vega, Carlos. 1997. "La COECE: Un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México". En: *Comercio exterior.* Número 2. Volumen 47. Febrero. México.

26. Alberro, José L. Y Jorge E. Cambiaso. 1986. *Características del ajuste de la economía mexicana.* Ensayo inédito. Proyecto Políticas

Macroeconómicas de Ajuste en América Latina. HOL/85/543. Diciembre. México.

27. Alemann, Roberto T. 1970. *Curso de política económica argentina.* Eudeba. Argentina.

28. Alessio Robles, Vito. 1937. *Los tratados de Bucareli.* Documento. México.

29. Alonso, J. A. 1995. "Del GATT a la OMC: la nueva ordenación del comercio internacional". En: *Meridiano Ceri.* No. 2. Marzo. (S/P).

30. Alponte, Juan María. 2005. "La modernización del comercio exterior". En: *Revista Eje del comercio exterior.* No. 2. Año 4. México.

31. Andere, Eduardo y Georgina Kessel. 1992. *México y el Tratodo de Libre Comercio, Impacto Sectorial.* Instituto Tecnológico Autónomo de México y Editorial McGraw-Hill. México.

32. Anderson, J. E. 2001. *Trade and Informal Institutions.* Mimeografía. Boston College.

33. *Área de Libre Comercio de las Américas-ALCA.* 2005. En: Sitio oficial. México. En: [http://www.alca-ftaa.org/alca_s.asp].

34. Arellano García, Carlos. 1980. *La diplomacia y el comercio internacional.* Editorial Porrúa. México.

35. Arriola Woog, Carlos. 1969. *El movimiento estudiantil mexicano en la prensa francesa.* El Colegio de México. México.

36. Arriola, Joaquín y Diego Guerrero. (Editores). 2001. *La nueva economía política de la globalización.* Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco. España.

37. Arrow, Kenneth. 1962. "The economic implications of learning by doing". En: *Review of Economic Studies.* Vol. 29. (S/P).

38. Arteaga, René. 1973. *México y la UNCTAD.* Fondo de Cultura Económica. México. *Asia-Pacific Economic Cooperation.* 2005. En: Sitio oficial. México. En: [http://www.apecsec.org.sg/].

39. Aspe Armella, Pedro.1993. *El camino mexicano de la transformación económica.* Fondo de Cultura Económica. México.

40. 1994. "La reforma financiera de México". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. No. 12. Vol. 44. Diciembre. México.

41. Ayala Espino, José y Clemente Ruíz Durán. 1986. "Development and Crisis in México: A structuralism Approach". En: Hartlyn, Jonathan y Samuel Morley (Editores). *Latin American Political Economy: Financial Crisis and Political Change.* Westiew Press. Boulder y Londres.

Ayala Espino, José. (S/a). "La Empresa Estatal como Mercado de la Iniciativa Privada". En: *¡Revista Siempre!* No. 1174. Diciembre. México. Suplemento.

42. 1988. *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana (1920-1988).* Fondo de Cultura Económica. México.

43. 1999. *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico.* Fondo de Cultura Económica. México.

44. Baccini, Alberto y Giannetti, Renato. 1997. *Cliometría.* Crítica. España.

45. Baez Martínez, Roberto. 2005. *Principios de derecho económico.* Editorial Pac. 2ª. Edición. México.

46. Balassa, Bela, *et. al.* 1986. *Towards renewed economic growth in Latin America.* IIE. Johns Hopkins University. U.S.A.

47. ..... Balassa, Bela. 1943. *Teoría de la integración económica.* Editorial Uthea. México.

48. 1964. *Teorías de la integración económica.* UTHEA Editorial. México.

49. ..... 1983. "La política de comercio exterior de México". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 33. No. 3. Marzo. México.

50. ..... 1985. "Exports, policy choices and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock". En: *Journal of Development Economics.* No. 18 (2). (S/P).

51. Balasubramanyan, V. N., M. Salisu y D. Sapsford. 1996. "Foreign direct investment and growth in EP and IS countries". *The Economic Journal.* No. 106. Enero. (S/P).

52. ..... Baldwin, Richard. 1989. "The growth effects of 1992". En: *Economic Policy.* No. 9. Octubre. U.S.A.

53. Banco de México. 1982. *Informe anual, 1982.* Banco de México. México.

54. 1983. *Informe anual, 1983.* Banco de México. México.

55. ..... 1987. *Informe anual, 1986.* Banco de México. México.

56. ..... *Informe anual.* Varios años. Banco de México. México.

57. ..... Banco Mundial. 2001. *Informe sobre el desarrollo mundial, 2002. Instituciones para los mercados.* Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial. Washington, D.C. U.S.A.

58. 2002. "Building Institutions for Markets". *World Development Report 2002.* Washington DC. U.S.A.

59. ..... Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (S/a). *México exportador.* México.

60. 2005. *Conoce BANCOMEXT. ¿Qué es BANCOMEXT?* México. En: [http://www.BANCOMEXT.com/ BANCOMEXT/portal/portal.jsp? parent=6&category=3597&document=3556].

61. ..... 2005. Conoce BANCOMEXT. Institución Transparente. *Ley Orgánica.* México. En: [http://www.BANCOMEXT.com/ BANCOMEXT/portal/portal.jsp? parent=6&category=3600&document=3890#ley].

62. ..... 2005. Conoce BANCOMEXT. Atención a Clientes. *Centros Bancomext en la República Mexicana.* México. En: [http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/ centro Bancomext/centroBancomext.jsp].

63. ..... 2005. *Exposición de Motivos de la Iniciativa de Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior* México. En:

[http://www.bancomext.com/Bancomext /portal/portal.jsp?parent=6&category=3600&document=3890#exposicion].

64. ..... Barberis, Julio A. 1984. *Los sujetos del derecho internacional actual.* Tecnos. España.

65. Barnet, Richard J. y John Cavanaugh. 1994. *Global Dreams: Imperial Corporations and The New World Order.* Simon and Schuster. U.S.A.

66. Barro, Robert y Xavier Sala i Martín. 1995. *Economic Growth.* McGraw-Hill. U.S.A.

67. Barro, Robert. 1991. "Economic growth in a cross section of countries". En: The Quarterly Journal of Economics. Mayo. (S/P).

68. 1998. "Recent development in growth theory and empirics". Documento de trabajo innédito. *Harvard Univertity.* Febrero. U.S.A.

69. ..... Becerra Ramírez, Manuel. 1985. "La doctrina latinoamericana acerca de la naturaleza jurídica de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados". En: *Revista de la Escuela Libre de Derecho.* México. Año 9. No. 9. México.

70. 1993. *Derecho internacional público.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. México.

71. ..... Bernstein, Harry. 1973. *Matías Romero, 1837-1898.* Fondo de Cultura Económica. México.

72. Berumen, Sergio A. y Karen Arriaza Ibarra. 2004. *Negocios internacionales en un mundo globalizado.* CECSA. México.

73. Bhala, Raj. 1996. *International Trade Law: Cases and Materials.* (S/P).

74. Bigsten, A., P. Collier, S. Dercon, B. Gauthier, A. Isaksson, A. Oduro, R. Oostendorp, C. Pattillo, M. Söderbom, M. Sylvain, F. Teal y A. Zeufack. 2000. "Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing", En: *Journal of Development Studies.* No. 36. U.S.A.

75. Botero, Jorge Humberto. 2005. "Comercio y crecimiento". En: Portafolio. TLC-Opinión: Tratado de Libre Comercio Andino-EUA. Casa

Editorial El Tiempo, S.A. Mayo 8. Colombia. En: [http://www. http://www.portafolio.com.co/proy_porta_ online/tlc/opi_tlc/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-1774754.html].

76. Bouldin, Kenneth E. 1950. *Análisis económico.* Ediciones de la Biblioteca de la Ciencia Económica. Madrid.

77. Brailovsky, Vladimiro, Roland Clarke y Natán Warman. 1989. *La política económica del desperdicio: México en el período 1982-1988.* Universidad Nacional Autónoma de México. México.

78. Brunetti, A., G. Kisunko y B. Weder. 1997. "Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector". En: *World Bank Policy Research Working Paper.* No 1759. Washington, D.C. U.S.A. Citados en: Anderson, J. E., y D. Marcouiller. 2002. "Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation". *Review of Economics and Statistics.* No. 84.

79. Buchanan, J. 1986. *Liberty, Market ans the State.* New York University Press. U.S.A.

80. Bueno, Gerardo M. 1971. "Structure of Protection in Mexico". En: Balassa, Bela. *The Structure of Protection in Developing Countries.* The Johns Hopkins Press. U.S.A.

81. *Opciones de política económica en México, después de la devaluación.* Editorial Tecnos. México.

82. Burgoa Orihuela, Ignacio. 1979. *Derecho constitucional mexicano.* Porrúa. 3ª. Edición. México.

83. Bush, George. 2003. Mensaje de presentación al Congreso de Estados Unidos de la "Ley Iniciativa para las Américas de 1990". En: Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales. Volumen 9. No. 2. Mayo-Agosto. Venezuela. En: [http://www.revele.com.ve/pdf/revista_venezolana_ de_economia_y_ciencias_sociales/vol9-n2/pag215.pdf] y

[http://bushlibrary.tamu.edu/papers/1990/90091401.html. Traducción de Julieta Mirabal y Dick Parker].

84. Cabanellas, Guillermo. 1985. *Diccionario del derecho usual.* Tomo II. Perú.

85. Calva, José Luis. 2000. *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global.* Plaza & Janés. México.

86. Calvijo, Fernando y José I. César. (Compiladores). 1994. "La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial". En: *El Trimestre Económico.* No. 80. Fondo de Cultura Económica. México.

87. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. 2004. *Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica.* Secretaría de Servicios Parlamentarios de la H. Cámara de Diputados. México.

88. Canales Herrera, Inés. 1977. *El Comercio Exterior de México, 1821-1875.* El Colegio de México. México.

89. Carbaugh, Robert J. 1999. *Economía internacional.* 6a. Edición. International Thomson Editores, S. A. de C. V. México.

90. Carbonell, Miguel. 2005. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.* 149ª. Edición. Editorial Porrúa. México.

91. Cárdenas del Río, Lázaro. *Ideario Político de Lázaro Cárdenas.* 1976. Editorial Era. 2ª. Edición. México.

92. Cárdenas, Enrique. 1996. *La política económica de México, 1950-1994.* El Colegio de México. México.

93. Cardera Soler, L. 1994. "La Organización Mundial del Comercio". En: *Boletín ICE-Económico.* Número extraordinario. (S/P).

94. Cardoso, Ciro. (Coordinador). 1988. *México en el siglo XIX 1821-19010. Historia económica y de la estructura social.* Editorial Patria. México.

95. Carnelutti, Francesco; citado por: Correa Reyes, Sergio. 1968. "Derecho agrario". En: *Revista de Derecho Económico.* Facultad de

Derecho de la Universidad de Chile. Año VII, Nos. 23 y 24. Abril-octubre. Chile.

96. Carpizo McGregor, Jorge. 1978. *El presidencialismo mexicano.* Siglo Veintiuno Editores. México.

97. 1992. *Estudios constitucionales.* Editorial Porrúa.

98. Carreau, Dominique y Patrick Juillard. 1998. *Droit Internacional Économique.* L.G.D.J. Francia.

99. Carrillo, Alejandro y Sergio García Ramírez. 1985. *Las empresas públicas en México.* Editorial Porrúa. México.

100. Case, Karl E. y Ray C. Fair. 1993. *Fundamentos de Economía.* Prentice Hall Hispanoamericana, S. A. Segunda Edición. México.

101. Caso, Ángel. 1937. *Principios de Derecho.* (S/e). 2ª. Edición. México.

102. Cassoni, A. 1991. "Pruebas de diagnóstico en el modelo econométrico". En: *Documentos de trabajo.* Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. México.

103. Castaigts Teillery, Juan. 1996. "Neoliberalismo. El sector financiero, centro de lo socioeconómico". En *Excelsior.* Sección Financiera. Julio 20. México.

104. Cavazos Lerma, M. 1982. "Evolución del proteccionismo en México". En: *Comercio Exterior de México.* Siglo Veintiuno Editores. México.

105. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C. 2001. "Evolución y perspectivas del sector externo mexicano". En: *Ejecutivo de Finanzas.* Año XXX. No. 10. Octubre. México.

106. CEPAL-NAFINSA. 1971. *La política industrial en el desarrollo económico de México.* México.

107. Cervantes González, Jesús A. 1996. "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 46. No. 3. Marzo. México.

108. Charney, Jonathan I. 1993. "Universal Interantional Law". American Journal of International Law. Vol. 87. Número 4. Octubre.

109. Chenery, Hollis. 1973. *Alternative Strategies for Development.* Bank Staff Working. Paper 165. October. U.S.A.

110. 1975. "Structural Change". En: Chenery, Robinson y Syrquin (Editors). Industrialization and Growth. A Comparative Study. U.S.A.

111. ..... Cline, William R. "Imports and Consumer Prices: A Survey Analysis". En: Baldwin, Robert E. y David J. Richarson (Editores). 1981. *International Trade and Finance: Readings.* Litte, Brown and Company. Boston y Toronto. U.S.A.

112. Coe, David y Elhanan Helpman. 1995. "International R & D spill obres". En: European Economic Review. No. 39. (S/P).

113. Coll, Sebastián. 2000. "Perspectivas de futuro en Historia Económica". En: *Revista de Historia Económica.* Año XVIII. No. 2. España.

114. Collier, P., y J. W. Gunning. 1999. "Explaining African Economic Performance". En: *Journal of Economic Literature.* No. 37. U.S.A.

115. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 1983. *Informe Anual sobre México, 1982*. Consejo Económico y Social. Mayo. Chile.

116. 1988. "The Evolution of the External Debt Problem in Latin America and the Caribbean". En: *Estudios e Informes de la CEPAL.* No. 72. Chile.

117. ..... 1997. "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1996". En: *Comercio Exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 47. No. 3. Marzo. México.

118. ..... 2004. *Desarrollo productivo en economías abiertas.* Secretaría Ejecutiva. Naciones Unidas. Junio 28. San Juan, Puerto Rico.

119. ..... 2004. *Desarrollo productivo en economías abiertas.* 5ª. Parte: Desarrollo institucional y gobernabilidad. Naciones Unidas. Puerto Rico.

120. ..... Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 2005. La UNCTAD. Suiza. Organización de las Naciones Unidas. En: [http://www.unctad.org].

121. Coplin, William D. 1971. *Introduction to Internacional Politics: A Theoretical Overview.* Markham. U.S.A.

122. Córdoba Montoya, José. 1986. "El programa mexicano de reordenación económica, 1983-1984". En: *Sistema Económico Latinoamericano (SELA), el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la crisis latinoamericana.* Siglo Veintiuno Editores. México.

123. 1991. "Diez lecciones de la reforma económica mexicana". En: *Nexos.* Vol. 14. Febrero. México.

124. ..... Córdova, Arnaldo. 1980. *La política de masas del cardenismo.* Editorial Era. México.

125. Correa, Eugenia. 1992. *Los mercados financieros y la crisis en América Latina.* Universidad Nacional Autónoma de México e Instituto de Investigaciones Económicas. México.

126. Cottely, Esteban. 1951. "La naturaleza y posición sistemática del derecho bancario". En: *Dinámica Social.* Argentina.

127. Crafts, N. y G. Toniolo. 1996. *Economic Growth in Europe Since 1945.* Cambridge University Press. U.S.A.

128. Crafts, Nicholas. 2001. "Historical Perspectives on Development". En: Meier, G. y Stiglitz, J. (Editores). *Frontiers on Development Economics.* U.S.A.

129. Cruz Blanco, Alberto. 1999. *Equilibrios externos y crecimiento económico: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México.* Tesis de Maestría. Unidad Académica de los Ciclos Profesional y de Postgrado. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

130. Cuadra, Héctor. 1978. "Las vicisitudes del derecho económico en México a partir de 1917". En: *Antología de estudios de derecho económico*. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

131. 1985. "El concepto del derecho económico o las limitaciones del perspectivismo". Universidad Nacional Autónoma de México. En: *A.* No. 14. Enero-abril.

132. ..... Cue Canovas, Agustín. 1961. *Historia social y económica de México. 1521-1854.* Editorial Trillas. 2ª. Edición. México.

133. Cumbre_de_las_Americas.htm].

134. Cypher, James M. 1990. *State and Capital in Mexico: Development Policy Since 1940.* Westiview Press. Boulder, San Franciasco y Oxford.

135. D. Kaufmann, A. Kraay, y M. Mastruzzi. 2003. "Governance matters III: Governance indicators for 1996-2002". En: *Serie Policy Research Working Paper.* Nº. 3106. Banco Mundial. Washington D.C. U.S.A. (S/p).

136. De Gregorio, José. 1991. "Economic Growth in Latin America". *Working Paper.* No. WP/91/71. International Monetary Found. Washington. U.S.A.

137. De Groot, H. L. F., G. J. Linders, P. Rietveld y U. Subramanian. 2003. "The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns" En: *Tinbergen Institute Discussion Paper.* No. 2003-044/3. Instituto Tinbergen. Ámsterdam.

138. De la Dehesa, Guillermo. 2000. *Comprender la globalización.* Alianza Editorial. Capítulo 2. España.

139. De la Peña, Sergio. 1985. *La formación del capitalismo en México.* Siglo Veintiuno Editores. México.

140. De la Rosa Mendoza, Juan Ramiro. 1994. "El ajuste estructural en México. Transición a una economía abierta". En: Turner, Ernesto. (Coordinador). *México en los noventa. Globalización y reestructuración productiva.* Universidad Autónoma Metropolitana-Atzcapozalco. México.

141. 2000. "Caracterización general de la economía mexicana y la restricción del sector externo". En: *Expresión económica.* Universidad de Guadalajara y Centro de Investigaciones Sociales y Económicas. Septiembre-diciembre. México.

142. ..... 2001. "Relaciones entre apertura y crecimiento económico en México". En: *Comercio exterior.* Vol. 51. No. 5. Mayo. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.

143. ..... De Laubadere, André. 1976. *Droit public economique.* Dalloz. France.

144. Deardoff, Alan. 1974. "A Geometry of Growth and Trade". En: *Canadian Journal of Economics.* No. 7. Mayo. U.S.A. (S/p). Y, la casuística de la apertura al comercio exterior de los países del Sudeste Asiático constituye un ejemplo útil en este sentido, ya que el ahorro doméstico y la inversión extranjera se desplazaron a los sectores en expansión relacionados con la apertura externa, promoviendo así sus niveles de crecimiento de forma considerable.

145. Delgado de Cantú, Gloria M. 1990. *El mundo moderno y contemporáneo bajo la influencia de Occidente.* Editorial Alambra. México.

146. 1992. *Historia de México 2. Estado moderno y crisis en el México del siglo XX.* Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Editorial Alambra Mexicana, S. A. de C. V. México.

147. ..... Demaret, P. 1995. "The Metamorphoses of GATT: From The Habana Charter to the World Trade Organization". En: *JWT*. Vol. 34. No. 1. (S/P).

148. Denison, Edgard. 1962. "The resources of economica growth in the U.S, and the alternatives befote us". En: *Comité for Economic Development.* U.S.A.

149. Desai, Padma. 1969. *Alternative Measures of Import Substitution.* Oxford Economic Papers. November. U.S.A.

150. Deutsch, Karl W. (S/a). The Analysis of International Relations. Citado en: Pearson, Frederic S. y J. Martin Rochester. 2000. *Relaciones internacionales. Situación global en el siglo XXI.* 4ª. Edición. Editorial McGraw-Hill. México.

151. Di Giovanni, Ileana. 1992. *Derecho internacional económico y las relaciones internacionales.* Abeledo-Perrot. Argentina.

152. Diario Oficial de la Federación. 2004. *Decreto por el que se aprueba el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión.* D.O.F. Segunda sección. Miércoles 14 de abril. México.

153. *Ley Orgánica del Banco de México.* 23 de diciembre de 1994. México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/ Federal/PL/CU/Leyes/23121993(1).pdf].

154. Díaz, Luis Miguel y Alberto Szeckely. (Coordinadores). 1980. *Instrumentos administrativos fundamentales de organizaciones internacionales.* Universidad Nacional Autónoma de México. México.

155. *Diccionario de ciencias sociales.* 1975. Instituto de Estudios Políticos. I. España.

156. Diéz de Velasco, Manuel. 1976. *Instituciones de derecho internacional público.* Tecnos. España.

157. Dirección General de Estadística Económica. 1927. *Aspectos estadísticos de un quinquenio.* México.

158. Dollar, D. 1992. "Outward-Orientated Developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 15 LDC´S, 1976-1985". Economic Development and Cultural Change. No. 40. (S/P).

159. Dormí, José Roberto. 1977. *Derecho administrativo económico.* Astral. Argentina.

160. 1980. *Derecho administrativo económico*. Astral. Argentina.

161. Dornbuch Rudiger y Alejandro Reynoso. 1989. "Financial Factors in Economic Development". En: *American Economic Review. Papers and Proceedings*. No. 7. U.S.A.

162. ..... Dornbush, Rudiger. 1993. *La macroeconomía de una economía abierta.* Editorial Antoni Bosh. España.

163. Doyle, Michael. 1986. "Liberalism and World Politics". En: *American Political Sciencie Review.* No. 80. December. U.S.A.

164. Dussel Peters, Enrique. 1997. *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas*

mexicanas (1988-1996). Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial JUS. México.

165. Easterly, William y Ross Levine. 2002." Tropics, germs and endowments". En: *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy.* Elsevier. (S/P).

166. Easterly, William. 1993. "How much do distortions affect growth?". En: Journal of Monetary Economics. No. 32. (S/P).

167. Eaton, J. 1987. "Public Debt Guarantess and Private Capital Flight". En*: The World Bank Economic Review.* No. 1.3.

168. Eduardo Andere y Georgina Kessel. 1992. *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto Sectorial.* Instituto Tecnológico Autónomo de México y McGraw-Hill. México.

169. Edwards, Sebastián. 1992. "Orientación del comercio exterior, deformaciones y crecimiento en los países en desarrollo". En: *Journal of Development.* No. 39. Incluido en: (Bacha, Edmar y Sebastián Edwards. (Compiladores). "Crecimiento, política comercial y economía política del ajuste". En: *El Trimestre Económico.* Número Especial. Vol. LIX. Fondo de Cultura Económica. Diciembre. México.

170. Edwards, Sebastian. 1992. "Trade orientation, distortions and growth in developing countries". En: *Journal of Developing Economics.* No. 39. (S/P).

171. 1El Colegio de México. 1960. *Comercio exterior de México, 1877-1911. Estadísticas económicas del porfirito.* México.

172. Espinosa de los Reyes, Jorge. 1951. *Relaciones económicas entre México y los Estados Unidos, 1870-1910.* Tesis profesional. Escuela Nacional de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

[173.] Espinosa Yglesias, Manuel. 2000*. Bancomer. Logro y destrucción de un ideal.* Editorial Planeta, S.A. de C.V. México.

174. Espinosa, Enrique; Beatriz Leycegui, y Rafael Fernández de Castro. (Coordinadores). 2000. *TLCAN ¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado*

de Libre Comercio de América del Norte. Instituto Tecnológico Autónomo de México y Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa. México.

175. Estados Unidos Mexicanos. 2005. *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Información Jurídica (InfoJUS). Legislación Federal. (Vigente al 7 de julio de 2005). México. En: [http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/167/default.htm?s=].

176. 2005. Secretaría de Salud. *Reglamento Interior.* México. En: [http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi /nom/compi/ri190104.html].

177. ..... 2005. *Reglamento Interno.* Artículo 18º. Objetivos y operaciones. México. En: [http://www.banxico.org.mx/aAcercaBanxico/FSacercaBanxico.html]

178. ..... Poder Legislativo Federal. H. Cámara de Diputados. 2005. *Ley del Impuesto General de Importación.* Publicada en el DOF del 18 de diciembre de 1995. México. En: [http://www.cddhcu.gob.mx/camdip/inic/ini111.htm].

179. Poder Legislativo Federal. H. Cámara de Diputados. 2005. *Ley del Impuesto General de Exportación.* Publicada en el DOF del 22 de diciembre de 1995. México. En: [http://www.cddhcu.gob.mx/camdip/inic/ini110.htm].

180. Poder Legislativo Federal. H. Cámara de Diputados. 2005. *Ley de la Propiedad Industrial.* México. En: [http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/doc /50.doc].

181. Secretaría de Economía. 2001. *Acuerdo por el que se reestructura el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales y se establece su organización y funciones,* publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo del año 2001. En: [http://www.economia.gob.mx/ pics/p/p1376/A29.pdf].

182. Secretaría de Economía. 2005. *Ley de Comercio Exterior*. Transitorios. Segundo. En: [http://www.economia.gob.mx /? P=934].

183. Secretaría de Economía. 2005. *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*. En: [http://www.economia.gob.mx/?P=935].

184. Secretaría de Economía. 2005. *Reglamento de la Ley Aduanera*. En: [http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/R11.pdf].

185. Secretaría de Economía. *Acuerdo por el que se crea el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales*, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1994. Artículo 3º. En: [http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/A28.pdf].

186. Secretaría de Economía. *Organización de la SE. Estructura orgánica.* México. En: [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=186].

187. Secretaría de Economía. *Reglamento de la Ley de la Protección Industrial.* México. En: [http://www.economia.gob.mx/work/secciones/483/imágenes /r16.pdf].

188. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley Aduanera*. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995(3). pdf].

189. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Decreto por el que se Promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969.* Publicado en el DOF del 14 de febrero de 1975. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf].

190. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Decreto de Promulgación de la Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales, adoptada en la ciudad de Viena, Austria, el 21 de marzo de 1986.* Publicado en el DOF del 28 de abril de 1988 (no ha entrado en vigor general). En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS2.pdf].

191. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Decreto por el que se Promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969.* Publicado en el DOF del 14 de febrero de 1975. Artículo 2º. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf].

192. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley de Celebración de Tratados.* En: [http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf].

193. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley de Planeación.* En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/05011983(1).pdf].

194. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley del Impuesto al Valor Agregado.* En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/29121978(1).pdf].

195. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios.* Título I. Capítulo I. Disposiciones Generales. Artículo 1º. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/30121980(2).pdf].

196. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley Federal de Derechos.* En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/31121981(1).pdf].

197. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Código Fiscal de la Federación.* En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Codigos/ 31121981.pdf].

198. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley del Impuesto Sobre la Renta.* En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SHCP/Leyes /01012002(1). pdf].

199. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley de Inversión Extranjera.* En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993(1). pdf].

200. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.* En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993(1). pdf].

201. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley Federal de Competencia Económica.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/ PL/CU/Leyes/ 24121992(1).pdf].

202. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley de Competencia Económica.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal /Combo /Reglamentos/R-83.pdf].

203. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley Federal Sobre Metrología y Normalización.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/ Federal/PL/CU/ Leyes/01071992(1).pdf].

204. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley Federal Sobre Metrología y Normalización.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-95.pdf].

205. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/

206. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en materia de Áreas Naturales Protegidas.* México. En: [ttp://www.ordenjuridico.gob.mx/ Federal/Combo/ Reglamentos/R-106.pdf].

207. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en materia de Auditoria Ambiental.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/ Federal/Combo/Reglamentos/R-107.pdf].

208. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en materia de Evaluación del Impacto Ambiental.* México. En:

[http://www.ordenjuridico.gob.mx/ Federal/Combo/Reglamentos/R-108.pdf].

209. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en materia de Ordenamiento Ecológico.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/ Federal/Combo/Reglamentos/R-109.pdf].

210. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en materia de Prevención y Control de la Contaminación Atmosférica.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/ Combo/Reglamentos/R-110.pdf].

211. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en materia de Residuos Peligrosos.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/ Federal/Combo/Reglamentos/R-111.pdf].

212. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley General de Salud.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SSA/Leyes/ 07021984(1).pdf].

213. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Reglamento de la Ley General de Salud en materia de Sanidad Internacional.* México. En: [http://www.ordenjuridico. gob.mx/Federal/Combo/ Reglamentos/R-105.pdf].

214. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley Federal de Sanidad Vegetal*. México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/ 05011994(1).pdf].

215. Secretaría de Gobernación. Subsecretaria de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. *Ley Federal de Sanidad Animal.* México. En: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/ Reglamentos/R-105.pdf].

216. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Estructura.* México. En: [http://www.shcp.gob.mx/index01.html].

217. Secretaría de Relaciones Exteriores. *Estructura orgánica básica.* México. En: [http://www.sre.gob.mx/acerca/organigrama/].

218. Estefanía, Joaquín. 1996. *La nueva economía. La globalización.* Temas de Debate. Madrid. España.

219. Fabela, Isidro. (S/a). *Los Estados Unidos contra la libertad.* Talleres Gráficos "Luz". España.

220. Farjat, Gerard. 1971. *Droit economique*. Presses Universitaire de Francia. Francia.

221. Faure, Michael y Roger Van den Berg. (Compiladores). *Essays in Law and Economics.* Citado en: Cooter, Robert y Thomas Ulen. 1999. *Derecho y economía.* Fondo de Cultura Económica. México.

222. Faya Biseca, Jacinto. 1987. *Rectoría del Estado y economía mixta.* Porrúa. México.

223. Felipe Tena Ramírez. 1981. *Derecho constitucional.* Editorial Porrúa. México.

224. Fix Fierro, Héctor y Sergio López Ayllón. 1993. "Libre comercio y globalización del derecho". En: *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.* Universidad Nacional Autónoma de México. Tomo I. México.

225. Francisco M. 1985. "Interés público". En: *Diccionario Jurídico Mexicano.* Tomo V, I-J. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. México.

226. Frank Thomas, M. 1988. "Legitimacy in the International System". En: *American Journal of International Law.* Vol. 82. No. 4. Octubre.

227. Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics.* University of Chicago Press. U.S.A.

228. Fry, Maxwell. 1988. *Money Interest and Banking in Economic Efficiency and Market Structure.* Documento de trabajo inédito. Instituto Tecnológico de Massachussets. U.S.A.

229. Gabinete de Comercio Exterior. 1986. *Proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).* Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Gobierno de México. México.

230. Garayalde, Juan Manuel. 2000. *Colombia: La encrucijada Latinoamericana de la transición intersistémica.* Memorándum Argentina. III Encuentro Nacional de Estudios Estratégicos. Escuela de Defensa Nacional. Argentina. [Versión electrónica: http://www.enee.ser2000. org/ponencias/colombia.htm].

231. García Fonseca, Cándido. 2004. *Elementos de comercio exterior. Guía para estudiantes y profesionistas.* Trillas. México.

232. García Máynez, Eduardo. 1978. *Positivismo jurídico, realismo sociológico, iusnaturalismo*. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

233. 1990. *Introducción a la lógica jurídica.* Fondo de Cultura Económica. México.

234. ……. García-Pelayo y Gross, Ramón. 1987. *Pequeño Larousse Ilustrado.* Ediciones Larousse. México.

235. Garibaldi, José A. 1999. "Instituciones para asegurar el intercambio". En: *El Mercado de Valores.* Nacional Financiera. No. 10. Octubre. México.

236. Garrido, Luis Javier. 1982. *El partido de la revolución institucionalizada.* Siglo Veintiuno Editores. México.

237. Gil Díaz, Francisco. 1991. "Don Rodrigo Gómez, visionario de la economía". En: *Rodrigo Gómez. Vida y obra.* Banco de México y Fondo de Cultura Económica. México.

238. Girón González, Alicia. 1991. *Cincuenta años de deuda externa.* Universidad Nacional Autónoma de México e Instituto de Investigaciones Económicas. México.

239. 1995. *Fin de siglo y deuda externa. Historia sin fin: Argentina, Brasil y México.* Universidad Nacional Autónoma de México e Instituto de Investigaciones Económicas. México.

240. ..... Golden, Sean. 2004. *Multilateralismo versus unilateralismo. El peso internacional de los "valores asiáticos".* Editorial Bellaterra. España.

241. Gomes, Leonardo. 1990. *Neoclasical International Economics: An Historical Survey.* Nueva York- E.U.A.

242. Gómez Granillo, Moisés. 1977. *Breve historia de las doctrinas económicas.* Editorial Esfinge. México.

243. González Casanova, Pablo. "Foreign Debt, The Threat of Foreign Intervention, and Democracy in Latin America". En: Jonas, Suzanne y Nancy Stein (Editors). 1990. *Democracy in Latin America: Visions and Realities.* Bergin & Gravey. Nueva York, Wetport, Cnecticut y Londres. U.S.A y England.

244. González Lozano, Ligia. 1992. "Panorama General teórico y práctico de la Ley sobre celebración de Tratados". En: M*emoria del XVI Seminario Nacional de Derecho Internacional Privado.* Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México.

245. González, Luís. 1981. "Los días del presidente Cárdenas". En: *Colección Historia de la Revolución Mexicana.* No. 15. El Colegio de México. México.

246. Gordillo, Agustín. 1978. *Derecho de la planificación.* Editorial Jurídica Venezolana. Caracas. Venezuela.

247. Grau Eros, Roberto. 1978. "Planteamiento económico e regra jurídica". En: *Revistas dos Tribunais.* Brasil.

248. Green, Rosario. 1983. "México, crisis financiera y deuda externa". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 33. No. 2. Febrero. México.

249. Greif, A. 2001. *On the History of the Institutional Foundations of Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility in Pre-modern Europe.* Mimeografía. Stanford University. U.S.A.

250. Griffiths, B. 1972. *Mexican Monetary Policy and Economic.* Development. Praeger Publishers. U.S.A.

251. Guadarrama, Roberto. 1987. *Política económica y proyecto nacional.* Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial Plaza y Valdés. México.

252. Guilford, J. P. 1954. *Psychometric methods.* McGraw-Hill. U.S.A.

253. Guillén Romo, Arturo. 1971. *Planificación económica a la mexicana.* Editorial Nuestro Tiempo. México.

254. 1985. *Planeación económica a la mexicana.* Nuestro Tiempo. México.

255. ..... Guillén Romo, Héctor. "El consenso de Washington en México". En: Calva, José Luis (Coordinador). 1995. *Problemas macroeconómicos de México.* Tomo I. Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Autónoma Metropolitana y Editorial Juan Pablos. México.

256. ..... 1984. *Origen de la crisis en México. 1940/1982.* Editorial Era. México.

257. ..... 1990. *El sexenio del crecimiento cero.* Editorial Era. México.

258. ..... 1997. *La contrarrevolución neoliberal.* Editorial Era. México.

259. ..... Gundlach, Erich. 1997. "Openness and Economic Growth in Developing Countries". En: *Welwirtschaftliches Archive.* Vol. 133 (3). U.S.A.

260. Gurría Treviño, José Angel. 1988. "La reestructuración de la deuda: el caso de México". En: Griffth-Jones, Stephany (Compilación). *Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina.* Lecturas No. 61. Fondo de Cultura Económica. México.

261. 1991. "La política de la deuda externa". En: Bazdresch, Carlos, Nisso Bucay, Soledad Loaeza y Nora Lustig (Compiladores). 1992. *México: auge, crisis y ajuste.* Vol. 2. Fondo de Cultura Económica. México.

262. ..... 1993. *La política de la deuda externa.* Colección Una visión de la modernización de México. Fondo de Cultura Económica. México.

263. ..... Haber, Shaphen. 1985. *The Porfirian Industrial Cycle: 1880-1930.* University of California. San Diego. U.S.A. Mimeo.

264. Hall, Robert y Charles Jones. 1999. "Why do some countries produce so much output per worker than others?". En: *Quarterly Journal of Economics.,* Vol. 114. Nº 1. Massachussets Institute Tecnologic Press.

265. Haneine, Ernesto. 1987. *Sustitución de exportaciones. Estrategia de desarrollo económico para México.* Editorial Diana. México.

266. Hansen, Roger D. 1971. *La política del desarrollo mexicano.* Siglo Veintiuno Editores. México., Vernon, Raynmond. 1967. *El dilema de la economía mexicana.* Editorial Diana. México.

267. Harrison, A. 1995. "Opennes and growth: A time-series cross country analisis for developing countries". En: *NBER.* Working paper. No. 5221. Agosto. (S/P).

268. Heath, Jonathan. 2000. *La maldición de las crisis sexenales: sucesiones presidenciales y crisis económicas en el México moderno.* Grupo Editorial Iberoamérica. México.

269. Hernández Ramírez, Laura. 1998. *Comercialización internacional de los servicios en México.* McGraw-Hill. México.

270. Herrera Figueroa, Miguel. 1960. "Derecho económico y sociología". En: *Estudios de derecho.* Universidad de Antioquia. Vol. 19. No. 58. Septiembre. Colombia.

271. Herrero Rubio, A. 1956. *Derecho internacional público*. España.

272. Hicks, G. R. y A. G. Hart. 1950. *Estructura de la economía. Introducción al estudio del ingreso nacional.* Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires.

273. Hierro, Jorge. 1988. *Financial Liberalization and Inflation.* Documento de trabajo inédito. Instituto Tecnológico de Massachussets. U.S.A.

274. Hilker, Toens H. 1989. "Cambio estructural y política del comercio exterior en Alemania y México". En: Minian, Isaac, *et. al. Cambio estructural en Europa y México.* Centro de Investigación y Docencia Económicas y Fundación Friedrich Ebert. México.

275. Hill, W. L. Charles. 2001. *Negocios internacionales. Competencia en un mercado global.* McGraw-Hill. 3ª. Edición. México.

276. Himes, J. R. 1975. "La formación de capital en México". En: *Lecturas No. 4.* Fondo de Cultura Económica. México.

277. Hodgson, G. 1988. *Economic and Institutions. A Manifiesto for a Modern Institucional Economics.* Polity Press. Oxford; y, Hodgson, G. 1996. *Economics and Evolution. Bring Lif Back into Economics.* The University of Michigan Press. Michigan.

278. Hornbecjk, Stanley. 1909. "La cláusula de nación más favorecida". En: American Journal of International Law. Vol. 3. No. 395.

279. Horsman, R. 1985. *La raza y el Destino Manifiesto. Orígenes del anglosajonismo racial norteamericano.* Fondo de Cultura Económica. México.

280. ..... Huerta González, Arturo. 1987. *Economía mexicana. Más allá del milagro.* Universidad Nacional Autónoma de México y Ediciones de Cultura Popular. México.

281. Ianni, Octavio. 1998. *Teorías de la globalización.* Siglo Veintiuno Editores. México.

282. Ibarra Serrano, Francisco Javier. 2003. *Derecho constitucional.* Morevallado Editores. México.

283. Ibarra, David. 1996. *¿Transición o crisis? Las contradicciones de la política económica y social.* Aguilar. México.

284. Iglesias, Enrique V. 1992. *Reflexiones sobre el desarrollo económico. Hacia un nuevo consenso latinoamericano.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Chile.

285. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. 1999. *La Competitividad de los Estados Mexicanos.* Centro de Estudios Estratégicos del Sistema Tecnológico de Monterrey (ITESM). México.

286. Insuela Pereyra, Alfonso. 1980. *O dirittio económico na orden jurídic.* José Bushatsky Editor. Sao Paulo. Brasil.

287. Izquierdo, Rafael. 1964. "Imports and Imports Control". En: Vernon, Raymond. *Public and Private Enterprise in Mexico.* Harvard University Press, Massachusetts. U.S.A.

288. 1998. *Política hacendaria del desarrollo estabilizador, 1958-1970.* Fideicomiso para las Américas y Fondo de Cultura Económica. México.

289. ..... Jackson, John. 1997. *The World Trading System: Law and policy of International Economic Relations.* 2a. Edición.

290. Cansen M., y H. K. Nordas. 2004. "Institutions, Infrastructure, Trade Policy and Trade Flows". *Discussion Paper.* No. 4418. Centre for Economy Policy Research. Lond. CEPR. En: [http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4418/asp].

291. Jaquemin y Scharans. (S/a). *Le Droit Economique.* P. UN. Francia. Citado en: Báez Martínez, Roberto. 2005. *Principios Básicos de Derecho Económico.* Editorial Pac. 2ª. Edición. México.

292. Javed Burki, Shahid, y Guillermo Perry. 1998. *Institutions Matter. Beyond the Washington Consensus.* Banco Mudnial. Washington. U.S.A.

293. Jenkins, Bárbara. 1992. *The Parados of Continental Production: National Investment Policies in North America. Cornell* University Press. Ithaca, Nueva York y Londres. U.S.A. e Ingland.

294. Jiménez de Arechaga, E. 1979. *Curso de derecho internacional público.* Uruguay.

295. Jones, Hywell. 1988. *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico.* [Traducción de Eueni Aguiló y Antonio Menduiña]. Antoni Bosch, editor. Segunda Edición. Barcelona, España.

296. Justus Wilhelm, Hedemann. 1951. "La evolución del derecho económico". En: *Revista de Derecho Privado*. Vol. 35. No. 415. México. (S/P).

297. Kahler, Miles (Editor). 1987. *The Politics of International Debt.* Cornell University Press. Ithaca y Londres.

298. "Ortodoxy and Its Alternatives: Explaning Approaches to Stabilization and Adjustment. En: Nelson, Joan M. (Editor). 1990. *Economic Crisis and Policy Choice: The politics of Adjustment in the Tirad World.* Princeton. U.S.A.

299. Kalmanovitz, Salomón. 2004. "La cliometría y la historia económica institucional: reflejos Latinoamericanos". En: *Contribuciones a la Economía.* España.

300. Kaplan, Marcos. 1994. *Revolución tecnológica, estado y derecho.* Tomo III. Universidad Nacional Autónoma de México y Petróleos Mexicanos. México.

301. Katz Burstin, Isaac Mario. 1996. "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México". En: *Comercio exterior.* Vol. 46. No. 2. Banco Nacional de Comercio Exterior. Febrero. México.

302. 1998. *La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana.* Instituto Tecnológico Autónomo de México, Programa para el Análisis de las Relaciones entre México, los Estados Unidos y Canadá y Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa. México.

303. ..... 1999. *La Constitución y el desarrollo económico de México*. Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C. y Cal y Arena. México.

304. ..... Keefer, Philip y Stephen Snack. 1997. "Why don´t Poor Countries catch up? A Cross-National Test of an Institucional Explanation". En: *Economic Inquirí.* Vol. XXXV. No. 7. E.U.A.

305. Kelejian, Harry H. y Wallance E. Oates. 1989. *Introducción a la econometría. Principios y aplicaciones.* Editorial Harla. México.

306. Keller, W. 1997. "Trade and transmisión of technology". En: *NBER.* Working paper. No. 6113. (S/P).

307. Kelsen, Hans. 2003. *Teoría pura del derecho.* Editorial Purrúa. 13ª Edición. México; y, Kelsen, Hans. 1958. *Teoría general del derecho y del Estado.* Universidad Nacional Autónoma de México. 2ª Edición. México.

308. Koopmans, T. C. 1957. *Three Essays on the State of Economic Science.* McGraw-Hill. New York. U.S.A.

309. Kraft, Joseph. 1984. *The Mexican Rescue.* Grupo de los Treinta. Nueva York. U.S.A.

310. Krueger, Anee O. 1974. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society". En: *American Economic Review.* Junio. U.S.A.

311. 1978. "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attepts and Consequences". *National Bureau of Economic Research. Ballinger.* New York. U.S.A.

312. ..... Krugman, Paul. 1996. "Does third World growth hurt first World prosperity?". En: Harvard Business Review. No. 72. (S/P); y, Obstfeld, Maurice y Kenneth Rogoff. 1996. *Foundations of International Macroeconomics.* MIT Press. Cambridge. (S/P).

313. Kuhn, Thomas. 1962. *The Structure of Scientific Revolution.* University of Chicago Press. U.S.A., y, Rochester, Martin. 1978. "The Paradigm Debate in International Relations and Its Implications for Foreign Polity Making". En: *Western Political Quarterly.* No. 31. March. U.S.A.

314. Lagujie, Joseph. 1963. *Los sistemas económicos.* Universitaria. Argentina.

315. Lee, J. W. 1993. "International Trade, distortions and long run economic growth". En: *IMF Staff pappers 40.* Julio. (S/P).

316. Lerdo de Tajada, Miguel. 1967. *Comercio exterior de México.* México.

317. Lesourne, Jacqes. 1987." Summary of Discussions". En: *Interdependence and Co-operation in Tomorrow's World: A Symposium Marking the 25th Anniversary of the OECD.* Organization for Economic Co-operation and Development. France.

318. Levine, Ross y Renelt, David. 1992. "a sensitivity análisis of cross-country growth regressions". En: *The American Economic Review.* No. 82. (S/P).

319. Lewis, Arthur. 1973. *Las etapas del crecimiento económico.* Fondeo de Cultura Económica. México.

320. *Ley de Planeación,* publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de enero de 1983. México.

321. *Ley Federal de las Entidades Paraestatales.* 2004. Porrúa. México.

322. *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.* 2002. ABZ Editores. México.

323. Lichtensztejn, Samuel. 1984. "De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste". En: *Economía de América Latina.* Centro de Investigación y Docencia Económicas, Instituto de Estudios Económicos de América Latina y Centro de Economía Transnacional. No. 11. Septiembre. México.

324. Loaeza, Soledad y Rafael Segovia. (Compiladores). 1987. *La vida política mexicana en la crisis.* El Colegio de México. México.

325. Lodge, George C. 1996. A*dministrando la globalización en la era de la interdependencia.* México. Panorama Editorial, S.A. de C. V.

326. López Ayllón, Sergio. 1997. *Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México.* Universidad Nacional Autónoma de México.

327. López G., Julio. 1991. *Teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas.* Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. México.

328. López Gutiérrez, William y Gonzalo A. Patiño Benavides. 1998. "Efectos de las reformas inducidas por las instituciones financieras internacionales". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. No. 6. Vol. 48. Septiembre. México.

329. López Rosado, Diego G. 1971. *Historia y pensamiento económico de México, comercio interior y exterior, sistema monetario y de crédito.* Universidad Nacional Autónoma de México. México.

330. López Villafañe, Víctor. 1997. *Globalización y regionalismo desigual.* Siglo Veintiuno Editores. México.

331. López, Robert S. 1974. "Les influences orientales et l´éveil économique de l´Occident". En: *Cahiers d´Historie Mondiale.* París, I. Francia.

332. López-Bassols, Hermilo. 2001. *Derecho internacional público contemporáneo e instrumentos básicos.* Editorial Porrúa. México.

333. Loría de Guzmán, Eduardo. 1995. "Las nuevas restricciones al crecimiento económico de México". En: *Investigación Económica.* Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México. No. 212. Abril-junio. México.

334. Loyola A., José Antonio y Macario Schettino Y. 1994. *Estrategia empresarial en una economía global.* Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. y Grupo Editorial Iberoamerica, S.A de C.V. México.

335. Luard, Evan. 1979. *Organismos internacionales.* El Manual Moderno, S. A. México.

336. Lustig, Nora y Jaime Ros. 1987. *México. WIDER Stabilization and Adjustment Policies and Programs.* Estudio 7 de Países del Instituto

Mundial para la Investigación en Economía del Desarrollo (WIDER) de la Universidad de las Naciones Unidas. Marzo. Helsinki.

337. Lustig, Nora. 1990. *Políticas de estabilización, nivel de actividad, salarios reales y empleo: Argentina, Brasil, México y Perú, 1980-1998.* Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET). Junio.

338. 1994. *México. Hacia la reconstrucción de una economía.* El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica. México.

339. ..... Malpica de Lamadrid, José Luís. 1986. *¿Qué es el GATT?* Grijalbo. 3ª. Edición. México.

340. 2002. *La influencia del derecho internacional en el derecho mexicano. La apertura de modelo de desarrollo de México.* Noriega Editores. México.

341. ..... Mankiw, Gragory. 1997. *Macroeconomía.* Madrid. España.

342. Mankiw, Roemer y Weil. 1986. "Increasing returns and external economies: Growth as described by Allyn Young". En: W*orking Paper.* Rochester. Rochester Center for Economic Research. No. 64. U.S.A.

343. Manrique, Irma. 1980. *Política monetaria y estrategia del desarrollo.* Edamex. México.

344. Marceau, G. 1995. "Transition from GATT to WTO: A Most Pragmatic Operation". En: *JWT.* Vol. 29. No. 3.

345. Margáin, Eduardo. 1995. *Los intereses, el poder y la distribución del ingreso en relaciones internacionales altamente asimétricas. El TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano.* Universidad Nacional Autónoma de México y Centro de Investigación sobre América Latina. México.

346. Marglin, Stephen y Juliet Schor. 1990. *The Golden Age of Capitalism. Reinventing the postwar experience.* Clarendon Press. Oxford. England.

347. Martin, K. 1992. "Openess and economic economic performance in Subsaharan Africa: evidence from time-series cross-country analysis". En: World Bank. Working paper. No. 1025. (S/P).

348. Martínez Escamilla, Ramón. 2002. "La planeación e México 1936-1998: vicisitudes de una economía institucional". En: *Planeación y desarrollo en México y Michoacán.* Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

349. Martínez Morales, Rafael I. 1996. *Derecho administrativo.* Oxford-Harla. México.

350. Martínez Peinado, Javier y José María Vidal Villa (Coordinadores). 1995. *Economía mundial.* McGraw-Hill. España.

351. Martínez Vera, Rogelio. 2000. *Legislación del comercio exterior.* Serie Jurídica. McGraw-Hill. México.

352. Martínez, Ifigenia. 1970. *El perfil de México en 1980.* Siglo Veintiuno Editores. México.

353. Máttar, Jorge, Claudia Schatan y Taeko Taniura. 1988. "Intraindustry and Intra-Firm Trade Between México and The United States: The Autoparts, Electronics and Secondary Petrochemical Industries". En: *Joint Research Program Series.* No. 97. Institute of Developing Economies. U.S.A.

354. McKinnon, Ronald y Donald Mathieson. 1981. "How to Manege a Repressed Economy". En: *Pricenton Essays in International Finance.* No. 145. U.S.S.

355. 1973. Money and Capital in Economic Development. *The Brookings Institution.* Washington, D.C. U.S.A.

356. ..... Medina Espinal, Miguel Ángel y Miguel Ángel Medina Romero. 2002. "El modelo económico de la ganancia y los problemas del medio ambiente: Una reflexión contemporánea para México". En: *Ecopolítica*. No. 13. Mayo y junio. México.

357. Medina Romero, Miguel Ángel. 1996. *México y los Estados Unidos: la casuística del sector externo en una vecindad natural, compleja y potencial en el nuevo orden económico de la globalización, 1950-2000.*

Documento de trabajo. Inédito. Escuela de Economía. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

358. 1999. *Crecimiento económico y comercio exterior en América, 1965-2000.* Documento de Trabajo. Inédito. Escuela de Economía. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

359. ..... 2000. "En torno a la globalización". En: *Realidad Económica.* No. 9. Octubre. Escuela de Economía. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

360. ..... 2001 (a). "El crecimiento económico: Aspectos teóricos introductorios. Un marco histórico de las teorías de la evolución económica". En: *Cuatro Vientos.* Año 4. No. 26. Junio y Julio. Universidad Michoacana San Nicolás de Hidalgo. México.

361. ..... 2001 (b). *La política comercial exterior y el crecimiento económico: resultados para México, 1996-2000.* Documento de trabajo. Inédito. Segundo Coloquio Estudiantil Interdisciplinario de Investigación Universitaria. Facultad de Arquitectura, Facultad de Biología, Escuela de Economía y Escuela de Historia. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

362. ..... 2001 (c). "Crecimiento, Desarrollo y Equidad: Los Desafíos de un Nuevo Gobierno en México". En: *Realidad Económica.* No. 11. Octubre. Facultad de Economía "Vasco de Quiroga". Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

363. ..... 2002 (a). "México y el libre comercio en el contexto de la globalización: El Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN)". En: *EcoPolítica. Una perspectiva desde Michoacán.* No. 20. Diciembre. México.

364. ..... 2003. *El crecimiento económico y el comercio exterior: Un análisis de retrospectiva de la economía de México, 1900-2000. Consideraciones teóricas y evidencia empírica*. Facultad de Economía "Vasco de Quiroga" de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

365. ..... Méndez Morales, José Silvestre. 1997. *Problemas económicos de México.* Editorial McGraw-Hill. 3ª. Edición. México.

366. ..... Méndez Silva, Ricardo. 2002. voz: "Tratados internacionales". En: *Enciclopedia Jurídica Mexica.* Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial Porrúa. Tomo VI, Q-Z. México.

367. ..... Méndez Villarreal, Sofía. 1998. "La política económica exterior de México". En: *Investigación Económica.* Vol. LVIII. No. 226. Octubre-diciembre. Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. México.

368. ..... Mercado H., Salvador. 1992. *Comercio internacional II.* Limusa Noriega Editores. 5ª. Edición. México.

369. ..... Mercado Pacheco, Pedro. 1994. *El análisis económico del derecho. Una reconstrucción teórica.* Centro de Estudios Constitucionales España.

370. ..... Meyer, Lorenzo. (S/a). *Historia de la Revolución Mexicana.* El Colegio de México. México.

371. ..... 1978. *El conflicto social y los gobiernos del maximato.* Colección Historia de la Revolución Mexicana. No. 13. El Colegio de México. México.

372. ..... Miaja de la Muela, A. 1955. *Introducción al derecho internacional público.* España.

373. Michael Porter. 1990. *The competitive advantage of Nations.* The Free Press. U.S.A.

374. Michaely, Michael. 1977. "Exports and growyh: an empirical investigation" ·. En: *Journal Development Economics.* No. 4. (S/P); y, Feder, G. 1983. "On exports and economic growth". En: Journal of Developing Economics. No. 59. (S/P).

375. Molina Warner, Isabel. 1981. "El endeudamiento externo del sector privado y sus efectos en la economía mexicana". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 31. No. 10. Octubre. México.

376. Montaña i Mora, M. 1995. "Las novedades Reales tras la creación de la Organización Mundial de Comercio". En: *Revista CIDOB d´Afers Internacionals.* Números.

377. 1996. "La aplicación del Acuerdo TRIPS del GATT en el Ordenamiento Jurídico Español: Algunas Reflexiones a Contracorriente". En: *Gaceta Jurídica de la CE.* Boletín 116. Septiembre. España.

378. ..... 1997. *La OMC y el reforzamiento del sistema GATT. Una nueva era en la solución de diferencias comerciales.* McGraw-Hill. España.

379. ..... More Merino, Daniel. 1982. *Derecho económico.* Jurídica. Chile.

380. Moreau Defrages, Philippe. 2005. "El multilateralismo y el fin de la historia". En: *France Diplomatie.* Ministère Des Affaires Étrangères e Instituto Francés de Relaciones Internacionales. Francia. En: [http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/ pdf/0104-Moreau-espAVB.pdf].

381. Moreno Uriegas, María de los Angeles y Romero Flores Caballero. 1995. *Evolución de la deuda pública externa de México, 1950-1993.* Ediciones Castillo. México.

382. Morley, Samuel y Gordon Smith. 1969. *On the Measurement of Import Substitution.* Paper No. 2. Program of Development Studies. Rice University. Houston. Texas. U. S. A.

383. Mossa, L. 1955. *Principios de derecho económico*. Madrid. España.

384. Mota, Sergio. 1998. *México. Estabilización y cambio estructural, 1982-1988.* Ediciones Castillo. México.

385. Moto Salazar, Efraín. 1998. *Elementos de Derecho.* Editorial Purrúa. 44ª. Edición. México.

386. Munera Arango, Darío. (S/a). *El derecho económico.* México.

387. Musgrave, Richard A. y Peggy B. Musgrave. 1992. *Hacienda pública: teórica y aplicada.* McGraw-Hill Interamericana. 5ª. Edición. España.

388. Nacional Financiera, S. A. 1963. *La economía mexicana en cifras.* México; y *México 50 años de revolución mexicana en cifras.* México.

389. 1974. *La economía mexicana en cifras.* México.

390. ..... 1960. *La economía mexicana en cifras.* México.

391. ..... 1965. *La Economía Mexicana en cifras.* México.

392. ..... Navarrete, Jorge Eduardo. 1987. "El manejo de la deuda latinoamericana: políticas y consecuencias". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. No. 37. Enero. México.

393. Navarro Chávez, José César Lenin y Alejandro Díaz Quiroz. 1994. "Modelo se simulación de la economía mexicana, 1950-1993. En: *Ciencia nicolaita.* Coordinación de la Investigación Científica de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. No. 6. Julio. México.

394. Navarro Chávez, José César Lenin y José Odón García García. 2003. "El índice de consolidación económica, social, política y ambiental en Michoacán: Una propuesta metodológica". En: *Prospectiva Económica.* Revista Semestral. Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

395. y Guillermo Vargas Uribe. 2002. "La consolidación económica, social y política en Michoacán, 1980-2000". En: Navarro Chávez, José César Lenin, Víactor Antonio Acebedo Valerio y José Odón García García. (Coordinadores). *Planeación en México y Michoacán.* Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

396. Nishimuzu, Mieko y Sherman Robinson. 1984. "Trade Polices and Productivity Change in Semi-industrialized Countires". En: *Journal of Development Economics.* Septiembre-octubre. U.S.A.

397. Niveau, Maurice. 1989. *Historia de los hechos económicos contemporáneos.* Editorial Ariel, S.A. Barcelona. España.

398. North, Douglass C. 1990. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico.* Fondo de Cultura Económica. México.

399. 1993. *Institutions, Institucional Change and Economic Performance.* Cambridge University Press. E.U.A.

400. ..... 1984. *Estructura y cambio en la historia económica.* Alianza Universidad. España.

401. ..... Obstfeld, Maurice y Kenneth Rogoff. 1996. *Foundations of International Macroeconomics.* MIT Press. U.S.A.

402. Ocampo, José Antonio y Juan Martín. 2003. *Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Banco Mundial y Alfaomega Colombiana. Colombia.

403. Oks, Daniel y Sweder van Wijnbergen. 1992. *Le Mexique après la crise de l´endettement: ¿La croissance est elle durable?* Banco Interamericano de Desarrollo y Organización Mundial de Comercio. Octubre. Francia.

404. Olivera, Julio. *El derecho económico.* Aragón. Argentina.

405. Olson, M. 1982. *The Rise and Decline of Nations.* Yale University Press. New Haven. (S/P).

406. 1996. "Big Bills on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor". En: *Journal of Economic Perspectives.* Vol 10. No. 2. (S/P).

407. ..... Orden Jurídico Nacional. 2021. *Código Civil Federal.* Secretaría de Gobernación. México. [http://ordenjuridico.gob.mx/leyes]

408. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. 1992. *Estudios económicos de la OCDE. 1991-1992.* Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. México.

409. Organización de Estados Americanos (OEA). 2005. Noviembre. EUA. En: [http://www.iin.oea.org/DECLARACIONES/ declaracion_IV_].

410. Organización de las Naciones Unidas. 2000. "Declaración del Milenio". En: *Resolución aprobada por la Asamblea General.* 8ª. Sesión plenaria. Septiembre 8. E.U.A. En:

[http://www.undp.org/spanish/mdgsp/99Millennium_Declaration_ and_ Follow_up_ Resolutionsp.pdf].

411. 2000. "Los objetivos del desarrollo del milenio". En*: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.* E.U.A. En: [http://www.undp.org/ spanish/mdgsp/ mdgtablesp.pdf].

412. ..... Organización Mundial de Comercio. 2004. En: *Programa de Doha para el Desarrollo. Paquete de julio, 2004.* Resumen de la reunión del 31 de julio. Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/news_s/news04_s/dda_package_sum_ 31july04_s.htm].

413. 2005. *Informe sobre el comercio mundial 2004. Análisis del vínculo entre el entorno normativo nacional y el comercio internacional.* Dirección General de la OMC. (S/P).

414. ..... 2005. "Estructura de la OMC". En: *Entender la OMC: La Organización.* Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/ org2_s.htm].

415. ..... 2005. "Los años del GATT: de La Habana a Marrakech". En: *Entender la OMC: Información básica.* Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis _s/tif_s/fact4_s.htm].

416. ..... Ortiz Ahlf, Loretta. 2004. *Derecho internacional público.* Oxford. Colección textos Jurídicos Universitarios. Tercera edición. México.

417. Ortiz Dietz, Hugo. (S/a). *Ensayos sobre el Desarrollo Económico de México y América Latina (1500-1975).* Fondo de Cultura Económica. México; Coastsworth, John H. (S/a). *Características Generales de la economía mexicana en el siglo XIX.* Fondo de Cultura Económica. México.

418. Ortiz Martínez, Guillermo. 1992. "México más allá de la crisis de la deuda: hacia el crecimiento sostenible con estabilidad de precios". En: Bruno, Michael, Stanley Fischer, Elhpman y Nissan Liviatan (Editores). *Lecciones de estabilidad económica y sus consecuencias.* Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D. C. U.S.A.

419. Ortiz Mena, Antonio. 1969. "Desarrollo estabilizador. Una década de estrategia económica en México". En: *El Mercado de Valores.* Nacional Financiera, S.A. Tomo I. No. 44. México.

420. 1969. *El desarrollo estabilizador.* Conferencia sustentada en el Banco Interamericano de Desarrollo. Documento Inédito. México.

421. Ortiz Wadgymar, Arturo. 1990. *Introducción al comercio exterior de México.* Editorial Nuestro Tiempo. 2ª. Edición. México.

422. Ortiz, Martínez, Guillermo. 1991. "México Beyond the Debt Crisis: Toward Sustainable Growth with Price Stability". En: Bruno, Michael, *et. al.* (Coompiladores). *Lessons of Economic Stabilization and Its Aftermath.* Massachusetts Institute Technologic Press. U.S.A.

423. Pacheco Martínez, Filiberto. 1998. *Derecho de la integración económica.* Editorial Porrúa. México.

424. 2005. *Derecho de comercio exterior. Elementos de comercio exterior, instrumentos legales de negociación. Comercio exterior, fundamentos jurídicos para una estrategia.* Editorial Porrúa. México.

425. ..... Panitchpakdi, Supachai. 2005. *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio.* 10º Aniversario de la OMC. Suiza. En: [http://www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_foreword_s.pdf].

426. Park, A., y M. Shen. 2002. "Joint Liability Lending and the Rise and Fall of China's Township and Village Enterprises". En: *Journal of Development Economics.* No. 71. U.S.A.

427. Pásara, Luis. 1978. *Reforma agraria: Derecho y conflicto*. Instituto de Estudios Peruanos. Perú

428. Patiño Manffer, Ruperto. 1994. "La creación de la Organización Multilateral de Comercio (OMC)". En: *Boletín Mexicano de Derecho Comparado.* Nueva serie. Año XXVII. No. 81. Septiembre-diciembre.

429. Peña, Rosa María de la. 1980. *Las preferencias del comercio internacional.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Estudios de Derecho Económico.

430. Pérez Nieto, Leonel. 1992. *Derecho internacional privado.* Editorial Harla. México.

431. Perzabal, Carlos. 1988. *Acumulación de capital e industrialización compleja en México.* Centro de Investigación y Docencia Económicas y Siglo Veintiuno Editores. México.

432. Petróleos Mexicanos (PEMEX, Gerencia de Redacciones Públicas). 1979. "El comercio exterior mexicano de petróleo y sus derivados". En: *Comercio exterior.* Septiembre.

433. Phelps, E. 1986. *Economía política. Un texto introductorio.* Antoni Bosh. España.

434. Pipitone, Ugo. 1995. "México: entre el Estado y el mercado". En: Pipitone, Ugo. *La salida del atraso. Un estudio histórico comparativo.* Centro de Investigación y Docencia Económicas. Fondo de Cultura Económica. 2ª. Edición. Colección Economía Contemporánea. México.

435. Poder Ejecutivo Federal. 1995. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.* México.

436. 1989. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.* México.

437. ..... 1994. *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.* México.

438. ..... 2001. *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.* México.

439. ..... Posner, Richard A. 1979. "Usos y abusos de la teoría económica del derecho". En: Roemer, Andrés. (Compilador). 2000. *Derecho y economía: Una revisión de la literatura.* Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas y Fondo de Cultura Económica. México.

440. 1987. *The Law and Economics Movements.* En: Documentos y actas de la Asamblea XCV de la Asociación Americana de Derecho y Economía. Conferencia dictada por Richard T. Ely. En: *American Economic Review.* Mayo. U.S.A.

441. ..... 1998. *El análisis económico del derecho.* Fondo de Cultura Económica. México; y, Cooter Robert y Thomas Ulen. 1998. *Derecho y economía.* Fondo de Cultura Económica. México.

442. 2000. "Prólogo". En: Roemer, Andrés. (Compilador). 2000. *Derecho y economía: Una revisión de la literatura.* Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas y Fondo de Cultura Económica. México.

443. ..... Presidencia de la República. 1990. *Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior.* Gobierno Federal. México.

444. 1995. *Plan Nacional de Desarrollo. 1995-2000.* Gobierno Federal. México; y, *Diario Oficial de la Federación* del Presidencia de la República. 1996. *Programa de Política de Comercio Exterior y Promoción de Exportaciones.* Gobierno Federal. México.

445. ..... Quadri, Giovanni. 1980. *Diritto publico Della economia.* Oadova. Cedam. Italy.

446. Querol, Vicente. 1985. *El GATT.* Editorial Pac. México.

447. Quick, Stephen A. 1989. *Mexico´s Macroeconomic Gamble.* Conference Paper. No. 12. The Columbia University and New York University Consortium. Nueva York.

448. Quintana Adriano, Elvia Argelia. 2003. *El comercio exterior de México. Marco jurídico, estructura y política.* Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial Porrúa. Segunda Edición. México.

449. Rabasa, Emilio O. 2004. Historia de las Constituciones mexicanas. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Serie A: Fuentes, b) Textos y estudios legislativos. No. 63. México.

450. Ram, R. 1985. "Exports and Economic growth: some additional evidence". En: *Economic Development and Cultural Change.* No. 33. (S/P).

451. Ramírez de la O, Rogelio. 1991. "Economic Outlook in the 1990´s". En: Weintraub, Sidney, Luis Rubio y Alan Jones (Editores). *U.S.-Mexican Industrial Integration-The Road to Free Trade.* Westview Press. Boulder, Co.

452. Ramírez Rojas, C. 1985. "Currency Substitition in Argentin, Mexico and Uruguay". En: *Documentos ejecutivos del Fondo Monetario Internacional.* U.S.A.

453. Rauch, J. E., y V. Trindade. 2002. "Ethnic Chinese Networks in International Trade". En: *The Review of Economics and Statistics.* No. 84. 1: 116-130.

454. Rebelo, Sergio. 1991. "Long run policy análisis and long run growth". En: *Journal of Political Economy.* Vol. 99. Junio. U.S.A; y, Grossman, Gene y Elhanan Helpman. 1991. *Innovation and growth in the global economy.* MIT Press. Cambridge.

455. Reinsch, Paul. 1907. "International Unions and Their Administration". *American Journal of International Law.* Vol. 1. (S/P). Eastby, J. 1985. *Functionalism and Interdependence.* (S/P).

456. Reyes, Giovanni E. 2001. "Exportaciones y crecimiento económico en América Latina: la evidencia empírica". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 51. No. 11. Noviembre. México.

457. Reynolds, Clark W. 1970. *The Mexican Economy; Twentieth Century Structure and Growth.* Yale University Press. U. S. A.

458. Riguzzi, Paolo. 2001. "La política comercial de México, 1856-1930: fuentes y problemas". En: *América Latina en la Historia Económica.* Boletín de Fuentes. No. 15. México.

459. Rivera Ríos, Miguel Ángel y Pedro Gómez Sánchez. 1980. "México: Acumulación de Capital y Crisis en la Década del Setenta". En: *Teoría y Política.* No. 2. Juan Pablos Editores. Diciembre. México.

460. 1982. "Devaluación y crisis". En: *Teoría y Política.* Nos. 7 y 8. Juan Pablos Editores. Diciembre. México.

461. Robinson, Sherman. 1988. "Multisectorial Models of Developing Countries: A Survey". En: H.B. Chenery y T. N. Srinivasan (Compiladores). *Handbook of Development Economics.* Vol. 1. Elservier Science Publishers B. V. U.S.A.

462. Rodríguez Díaz, María del Rosario. 1994. "E.U.: La doctrina Monroe y sus pretensiones imperialistas". En: *Ciencia nicolaita.* No. 6. Julio. Coordinación de la Investigación Científica. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

463. Rodríguez, Francisco y Dani Rodric. 1999. "Trade policy and economic growth: a skeptics guide to the cross natonal evidence". En: *NBER.* Working paper. No. 7081. (S/P).

464. Rodrik, Dani y Arvind Subramanian. 2003. "The primacy of institutions (and what this does and does not mean)". En: *Finance and Development*. Vol. 40. Nº. 2. Fondo Monetario Internacional. Junio. Wahington, D.C. U.S.A.

465. Roemer, Andrés. 1994. *Introducción al análisis económico del derecho.* Instituto tecnológico autónomo de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística. Fondo de Cultura Económica. México.

466. (Compilador). 2000. *Derecho y economía: Una revisión de la literatura.* Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas y Fondo de Cultura Económica. México.

467. Roldán Xopa, José. 2004. *Constitución y mercado.* Instituto Tecnológico Autónomo de México y Editorial Porrúa. México.

468. Romer, Paul. 1986. "Increasing returns and Long run growth". En: *Journal of Political Economy.* Vol 94. U.S.A; Lucas, Robert. 1988. "On the mechanics of Economic development". En: *Journal of Monetary Economics.* Vol 22. (S/P);

469. Ros, Jaime. 2004. La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento. Centro de Investigación y Docencia Económicas y Fondo de Cultura Económica. México.

470. Rosenthal, Gert. 1996. "La evolución de las ideas y las políticas para el desarrollo". En: *Revista de la CEPAL.* No. 60. Diciembre. Chile.

471. Rosenzweig, Fernando. 1965. "El comercio exterior". En: Cosío Villegas, Daniel. *Historia moderna de México.* Vol. VII. Tomo 2. Editorial Hermes. México.

472. Rousseau, Charles. 1966. *Derecho internacional público.* 3a. Edición. Ariel. España.

473. Rozar, E., y Alberto V. Pani. 1978. "Un cambio revolucionario". En: *Investigación económica.* No. XXXVII. Julio-septiembre. Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

474. Rozental, Andrés. 1993. *La política exterior de México en la era de la modernidad.* Fondo de Cultura Económica. México.

475. Rubio, Luis, Beatriz Magaloni, y Edna Jaime. (Coordinadores). 1994. *A la puerta de la ley. El estado de derecho en México.* Cal y Arena. México.

476. Rueda Peiro, Isabel. 1998. *México: Crisis, reestructuración económica, social y política.* Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México y Siglo Veintiuno Editores. México, y Olave Castillo, Patricia. 1997. *El proyecto neoliberal en Chile y la construcción de una nueva economía.* Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México y Ediciones El Caballito. México. Saborio, Silva, *et. al.* 1994. *Reto a la apertura. Libre comercio en las Américas.* McGraw-Hill. México.

477. Sachs, Jeffrey D. y Felipe Larraín. Sachs-Larrain. 1994. *Macroeconomía en la economía global.* Editorial Prentice Hall Hispanoamérica. S.A. México.

478. Sachs, Jeffrey y Andrew Warner. 1995. "Economic Reform and the process of global integration". *Brookings Papers on Economic Activity.* No. 1. (S/P).

479. Sala -i- Martin, Xavier. 2000. *Apuntes de crecimiento económico.* Antoni Bosh Editor. 2ª. Edición. España.

480. Salinas de Gortari, Carlos. 1990. "Discurso pronunciado por el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en la Residencia Oficial de los Pinos, el día 17 de abril de 1990". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. No. 6. Vol. 40. Junio. México.

481. Samuels, W. J., y A. A. Schimid. 1994. "An Evolutionary Approach to Law and Economics in England". En: R. W. (Compilador). *Evolutionary Concepts in Contemporary Economics.* The University of Michigan Press. U.S.S.

482. Samuelson, Paul A. y William D. Nordhaus. 1997. *Macroeconomía con aplicaciones a México.* [Traducido por: Dieck, Lourdes y José de Jesús Salazar]. McGraw-Hill. 15a. Edición. México.

483. Sánchez Bringas, Enrique. 1997. *Derecho constitucional.* Editorial Porrúa. México.

484. 2001. *La supremacía de la Constitución los tratados internacionales.* Editorial Porrúa. México.

485. Sánchez Juárez, Isaac Leobardo. 2005. "Evaluación del desempeño macroeconómico mexicano 2000-2005". En: *Observatorio de la Economía Latinoamericana.* No. 52. Noviembre. (S/P). En: [http://www.eumed.net/cursecon /ecolat/index.htm].

486. Satammler, Rudolf. 1929. *Economía y Derecho.* Academia Editorial Reus, S.A. España.

487. Schachter, Óscar. 1982. *International Law in Theory and Practice, General Course in Public International Law.* Martinus Nijhoff, Boston. Academy of International Law (1982-V). Vol. 178.

488. Seara Vázquez, Modesto. 1974. *Tratado General de la Organización Internacional.* Fondo de Cultura Económica. México.

489. 1989. Derecho internacional público. Editorial Porrúa. México.

490. ..... Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Diario Oficial de la Federación. 1993. *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.* 20 de diciembre. México. En:

Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLCAN: [http://www.economia. gob.mx/? P=2116].

491. 1995. *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.* 9 de enero. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLC-G3.* [http://www.economia. gob.mx/? P=2116].

492. ..... 1995. *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.* 10 de enero. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLC México - Costa Rica:* [http://www.economia.gob.mx /work/snci/negociaciones/c_rica/pdfs/tlccr.pdf].

493. ..... 1995. *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.* 11 de enero. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLC México-Bolivia.* [http://www.economia.gob.mx/work/snci/ negociaciones/bolivia/pdfs/Tlcbol.pdf].

494. ..... 1998. *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua.* 1º de julio. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLC México-Nicaragua.* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].

495. ..... 1999. *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos.* 28 de julio. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLC México-Chile.* [http://www.economia.gob.mx /index.jsp?P=2113#].

496. ..... 2000. *Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros.* En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLCUEM.* [http://www.economia-snci.gob.mx/sic_ php/ls23al.php? s=504&p=1&l=1].

497. ..... 2000. *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel*. Junio 28. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLC-Israel.* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129].

498. ..... 2001. *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras.* 14 de marzo. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Texto del TLC México-TN.* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].

499. ..... 2001. *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio.* 21 de junio. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-AELC. [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].

500. ..... 2002. *Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica No. 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro estados parte del Mercado Común del Sur.* 29 de noviembre. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación

Económica (ACEs); ACE Mercosur; [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#].

501. ..... 2004. *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay.* 14 de junio. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Uruguay [http://www.economia. gob.mx/index.jsp? P=2113#].

502. ..... 1995. *Programa de Comercio Exterior e Industrialización, 1995-2000.* México; y, Secretaría de Economía. 2001. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, 2001-2006.* México.

503. ..... 1998. *Acuerdo de Complementación Económica No. 6 celebrado entre la República de Argentina y los Estados Unidos Mexicanos. Decimoprimer Protocolo Adicional.* 9 de octubre. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACEs); ACE Argentina; mimeo, en: [http://www.economia.gob. mx/index.jsp? P=2113#].

504. ..... Secretaría de Economía. 2002. *Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica No. 53 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil.* 3 de julio. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACEs); ACE Brasil; mimeo, en: [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2113#].

505. 2004. *Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.* 17 de septiembre. México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACEs); ACE Brasil; mimeo, en: [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2113#].

506. ..... 2004. *Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006.* En: Documentos oficiales. México. En: [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2263#].

507. ..... 2005. *Evolución del comercio con Bolivia.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2124].

508. ..... 2005. *Evolución del comercio con Brasil.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2129].

509. ..... 2005. *Evolución del comercio con Chile.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2113#].

510. ..... 2005. *Evolución del comercio con el TN.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2129].

511. ..... *Evolución del comercio con Israel.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2129].

512. 2005. *Evolución del comercio con la UE.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia-snci.gob.mx/ sic_php/ls23al. php?s=504&p=1&l=1].

513. ..... 2005. *Evolución del comercio con Uruguay.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2129].

514. ..... 2005. *Evolución del comercio e Inversión con el AELC.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx/ index.jsp?P=2129].

515. ..... 2005. *Evolución del comercio y la inversión con el AELC.* México. En: Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; *Material de difusión:* [http://www.economia.gob.mx /index.jsp?P=2129].

516. ..... 2005. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. En: Organismos multilaterales. En: *Negociaciones comerciales.* México. En: [http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2216#].

517. ..... 2015. *Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México.* Gobierno de México. México. En: [https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico]

518. ..... Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 2000/05. *Criterios Generales de Política Económica.* SHCP. México.

519. Secretaría de Programación y Presupuesto. 1982. *Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988.* México.

520. Sepúlveda, César. 1994. *Derecho Económico I.* Ediciones Universidad Católica de Chile. Chile.

521. Serra Rojas, Andrés. 1990. *Derecho económico.* Editorial Porrúa. México.

522. Sierralta Ríos, Aníbal. 1988. *Introducción a la Juseconomía.* Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

523. Skubiszewski, Krysztof. (S/a). "A New Source of the Law of Nations: Resolutions of International Organizations". *Hommage a Paul Guggenheim.* Suiza.

524. Smith, Meter H., y Shoji Nishijiwa. Coordinadores. 1997. *¿Cooperación o rivalidad? (Integración regional en las Américas y en la*

Cuenca del Pacífico). Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C., y Miguel Ángel Porrúa. México.

525. Solís Majarrez, Leopoldo. 1968. *El proceso de industrialización en México.* Documento Inédito. México.

526. 1981. *Economic Policy Reform in México. A Case Study for Developing Countries.* Pergamon Press. U.S.A.

527. ..... 2000. *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica. 3ª. Edición. México.

528. ..... Solow, Robert. 1982. *La teoría del crecimiento.* Fondo de Cultura Económica. México.

529. Sorensen, Max. (Editores). *Manual de derecho internacional.* Fondo de Cultura Económica. México.

530. Soros, George. 1998. *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro.* Editorial Debate. España.

531. Sosa Wagner, Francisco y Ramón Martín Mateo. 1979. *Derecho administrativo económico.* Pirámide. España.

532. Springfield, Mass. G., y C. Merriam Co. 1994. *Merriam Webter´s Collegiate Dictionary.* 10 ª. Edición. U.S.A.

533. Stiglitz, J. *et. al.* 1990. *The Economic Role of State.* Brasil Blackwell. (S/P).

534. Stiglitz, Joseph. 1998. "Towards a new paradigm for development: strategies, policies and processes". En: Prebish Lecture at UNCTAD. Octubre. Ginebra. Suiza.

535. Suárez, Francisco. 1988. "Towards Economic Recovery: Stabilization and New Stage of the Debt Strategy". En: *Latin America: Towards Renewed Growth.* Inter-American Development Bank e International Herald Tribune. Washington, D.C. U.S.A.

536. Sweezy, Paul. 1958. *Teoría del desarrollo capitalista.* Fondo de Cultura Económica. Versión española. 2ª. Edición. México.

537. Syrquin, M. y H. Chenery. 1989. "Three decades of industrialization". En: *The World Bank Economic Review.* No. 3. (S/P).

538. Tamames, Ramón y Begoña G. Huerta. 1999. *Estructura económica internacional.* Alianza Editorial. 19ª. Edición. España.

539. Tapia Maruri, Joaquín y Jesús Cervantes González. 1992. "México: un modelo econométrico del impacto de la apertura comercial en la balanza comercial, actividad económica y precios". En: Rubli K., Federico y Benito Solís M. (Compiladores). *México hacia la globalización.* Editorial Diana. México.

540. Tardiff, Guillermo. 1968. *Historia general del comercio exterior mexicano (antecedente, documentos, glosas y comentarios), 1503-1910.* 3 Volúmenes. Gráfica Panamericana. México.

541. Tavares, María Concepción. 1993. "Las políticas de ajuste en Chile, Argentina, México y Brasil. Los límites de la resistencia". En: *Investigación Económica.* Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México. No. 206. Octubre-diciembre. México.

542. The Heritage Foundation. 2000-06. *Index of Economic Freedom.* En: [http://www.heritage.org/research/features/index/].

543. The International Institute for Management Development. 2005. *Modelo de Competitividad IMD.* En: World Competitiveness Center. (S/P). En: [http://www02.imd.ch/wcc/].

544. The World Bank Group. 2001. *The World Development Report 2002: Institutions for the Markets.* Versión en español: *Informe sobre el desarrollo mundial, 2002. Instituciones para los mercados.* Washington, D.C. E.U.A. En: [http://www.bancomundial.org/ document/15018.pdf].

545. The World Bank Group. *The Internacional Country Risk Guide.* En: [http://www.icrgonline.com/].

546. Thirwall, A. P. 1986. "A general model of growth and development on Kaldorian lines". En: *Oxford Economic Papers.* World Bank. No. 38 (2). July. U.S.A.

547. Toffler, Alvin. 1990. *El cambio del poder.* Plaza & Janés. Barcelona.

548. Tommasi, M. 2002. "Crisis, political institutions and policy reform". Documento preparado para la *Cuarta Conferencia Anual de Economías en Desarrollo del Banco Mundial* (ABCDE). Noruega. (S/p).

549. Torres Gaytán, Ricardo. 1980. *Un siglo de devaluación del peso mexicano.* Siglo Veintiuno Editores. México.

550. Touraine, Alaine. 1997. *¿Podremos vivir juntos? La discusión pendiente: el destino del hombre de la aldea global.* Fondo de Cultura Económica. México.

551. Trazegnies, Fernando de. 1980. *La idea del derecho en el Perú republicano del siglo XIX.* Pontificia Universidad Católica del Perú. Perú.

552. Trieppel, Carl. 1923. "Les rapports entre le droit interne et le droit internacional". En: *Academia de Derecho Internacional de la Haya.* Recueil des Cours. Tomo I.

553. Truyol y Serra, A. 1977. *Fundamentos de derecho internacional público.* España.

554. Tugores Ques, Juan. 1994. *Economía internacional e integración económica.* McGraw-Hill. México.

555. Ulloa Cuellar, Ana Lilia. 2003. *Lógica y gramática en la enseñanza de la filosofía del derecho y las finanzas públicas.* Gobierno del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. México.

556. Urquidi, Victor L. 1994. "Bretton Woods: un recorrido por el primer cincuentenario". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC. Vol. 44. No. 10. Octubre. México.

557. Van den Berg Hendrik. 1996. "Libre comercio y crecimiento: la evidencia econométrica para Econométrica Latina". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 46. No. 5. Mayo. México.

558. Velásquez Elizarrarás, Miguel Ángel. 2000. *Ley de comercio exterior. (Análisis y comentarios).* Editorial Themis. Colección Leyes Comentadas. 3ª. Edición. México. Verdross, Alfred. 1968. "Les principes

generaux de droit dans le systeme des sources du droit international public". *Hommage a Paul Guggenheim.* Suiza.

559. 1980. *Derecho Internacional Público.* 6ª. Edición. Editorial Aguilar. España; y, Mirkine-Guetzevich, Boris. 1993. *Droit constitutionnel international.* Francia.

560. Vidal Villa, José María. 1996. *Mundialización.* Antraztj. Editorial Icaria. España.

561. Villarreal A., René. 1975. "Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones, al de desarrollo y sustitución de exportaciones". En: *Comercio exterior.* Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 25. No. 3. Marzo. México.

562. 1981. *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975).* Fondo de Cultura Económica. México.

563. ..... 1988. *México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial.* Editorial Diana. México. 1ª. Edición. México.

564. ..... 1994. "Hacia una economía institucional de mercado". En: *El mercado de valores.* Nacional Financiera. No. 10. Octubre. México.

565. ..... 1999. "Hacia una economía institucional de mercado". En: *El mercado de valores.* Nacional Financiera. Edición LIX. No. 10. Octubre. México.

566. ..... 2000. *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000).* Fondo de Cultura Económica. 4ª. Edición. México.

567. ..... Violante, Alejandro y Roberto Dávila. 1985. "México: una economía en transición". En: *Industria y comercio exterior.* Editorial Limusa. Vol. 2. México.

568. Wei, S. 1997. "How Taxing is Corruption on International Investors?" En: *Working Paper.* No. 6030. Cambridge. MA. National Bureau of Economic Research (NBER).

569. 2000. "Natural Openness and Good Government". En: *Working Paper.* No. 7765. Cambridge. MA. National Bureau of Economic Research (NBER).

570. Weidenbaum, M. y S. Hughes. 1996. *The Bamboo Network.* New York. Free Press. Citado en: Rauch, J. E. 2001 "Business and Social Networks in International Trade". En: *Journal of Economic Literature.* No. 39.

571. Wilkie, James. 1978. *La Revolución Mexicana. Gasto Federal y cambio social.* Fondo de Cultura Económica. México.

572. Williamson, John. 1991. *El cambio en las políticas económicas de América Latina.* Editorial Gernika. México.

573. Winiecki, J. 1996. "Why Economic Reforms Fail in the Sovietic System: A Property Rights-Based Approach". En: Alston, L. J., T. Eggertsson y D. North. (Coompiladores). *Empirical Studies in Institutional Change.* Cambrige University Press. Cambridge. U.S.A.

574. Witker Veláskez, Jorge. 1981. "Derecho económico". En: *Introducción al derecho mexicano.* Universidad Nacional Autónoma de México. México.

575. Witker Velásquez, Jorge y Gerardo Jaramillo. 1996. *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Serie1: Estudios de Derecho Económico. No. 28. McGraw-Hill. México.

576. Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández. 2002. *Régimen jurídico del comercio exterior de México.* Instituto de Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. México.

577. Witker Velásquez, Jorge. 1989. *Curso de Derecho Económico.* Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Serie J, Enseñanzas y Material Didáctico, No. 9. México.

578. 2005. *Introducción al Derecho Económico.* McGraw-Hill. Serie Jurídica. 6ª. Edición. México.

579. ..... 1996. *Técnicas de investigación jurídica.* McGraw-Hill. México.

580. World Economic Forum. 2003-06. *The Worldwide Growth Competitiveness Index of Global Competitiveness Report.* En: [http://www.weforum.org/site/ homepublic.nsf/Content/Global+ Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report].

581. Zamora, Stephen. 1995. "Economic Relations and Development". En: Schachter, Oscar, y C. Joyner (Editores). *The United States Legal Order.* (S/P).

582. Zedillo Ponce de León, Ernesto. 1986. "Mexico´s Recent Balance-of-Payments Experience and Prospects for Growth". En: *World Development.* Vol. 14. Agosto. U.S.A.

583. Zorrilla Arena, Santiago y José Silvestre Méndez. 1998. *Diccionario de Economía.* 2ª. Edición. Editorial Limusa, S.A. de C.V., y Grupo Noriega Editores. México.

584. 2003. *Diccionario de Economía.* 4ª. Edición. Editorial Limusa, S.A. de C.V., y Grupo Noriega Editores. México.

Diciembre 2021 CID - Centro de Investigación y Desarrollo
Copyright© - CID - Centro de Investigación y Desarrollo
Copyright del texto © 2021 de Autores
Formato: PDF
Paginas: 247
Tamaño: Sobre C5
Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader
Modo de acceso: World Wide Web
ISBN: 978-99925-264-6-0
DOI: doi.org/10.37811/cli_w733
libros.ciencialatina.org
editorial@ciencialatina.org
Atención por WhatsApp al +52 1 999 102 8914

ISBN: 978-99925-264-6-0