

ENTRE EL MULTILATERALISMO Y EL REGIONALISMO

BETWEEN MULTILATERALISM AND REGIONALISM

Rodolfo CANCINO GÓMEZ*

RESUMEN: En el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 se establece una excepción al principio de no discriminación materializada en el artículo XXIV, que faculta la suscripción de Tratados o Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), siempre que no constituyan obstáculos comerciales a terceros países no miembros de esos tratados, los cuales bajo la perspectiva de la OMC son instrumentos que completan y fortalecen el sistema multilateral. Mediante la pulverización del principio de no discriminación, se ha dado una fragmentación del orden jurídico internacional, que ha propiciado una dispersión de competencias, donde coexisten interacciones y jurisdicciones convergentes y concurrentes en temas comerciales paralelos.

PALABRAS CLAVE: GATT; principio de no discriminación; OMC; multilateralismo; regionalismo.

ABSTRACT: In the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1947 derogate from the principle of non-discrimination embodied in Article XXIV, which empowers the signing of treaties or regional trade agreements (RTAs), is established which does not constitute trade barriers other countries not members of those treaties, which from the perspective of the WTO are instruments that complement and strengthen the multilateral system. By spraying the non-discrimination principle, there has been a fragmentation of the international legal order, which has led to a dispersion of powers, where they coexist interactions and convergent and concurrent jurisdiction in parallel.

KEYWORDS: GATT; Principle of non-discrimination; WTO; Multilateralism; Regionalism.

* Profesor e investigador de la Facultad de Derecho de la UNAM en el área de Comercio Exterior.

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *La OMC y el multilateralismo*. III. *La cláusula de la NMF en la OMC y los tratados*. IV. *El trato nacional en la OMC y los Tratados*. V. *El Artículo XXIV del GATT: Excepción a la NMF*. VI. *El Comité de Acuerdos Comerciales Regionales*. VII. *El Regionalismo y el proceso de integración*. VIII. *México entre el regionalismo y el multilateralismo*. IX. *Conclusiones*. X. *Bibliografía*.

I. INTRODUCCIÓN

El tema de los paradigmas de las relaciones internacionales surgió durante el periodo de la Guerra Fría. Al respecto, la obra de Hans J. Morgenthau se ha constituido en un referente esencial para entender esta forma de expresión de política internacional que se diseña y aplica entre el realismo y el idealismo. En ese orden de ideas, dentro de las proclamas que permea su pensamiento es que la política internacional, al igual que todo tipo de política, es una lucha por el poder. No importa cuáles sean los objetivos finales de la política internacional; el poder se constituye invariablemente en el fin inmediato”.¹ De este concepto de política internacional se pueden obtener dos conclusiones; la primera en que todos los actos que una nación lleva a cabo con relación a otra son de naturaleza política; mientras que la segunda es que no todas las naciones se encuentran involucradas al mismo grado en la política internacional, es decir, no se encuentran integradas al mismo nivel dentro de un escenario aparentemente cohesionado.

Un paradigma es un modelo a partir del cual, durante un periodo específico, una ciencia analiza, investiga y descubre cada uno de los temas inherentes a la misma. El paradigma surge a raíz de un nuevo descubrimiento y, en tanto es vigente, sirve para explicar todos los fenómenos objeto de estudio de esa ciencia. El paradigma entra en crisis cuando la ciencia se hace preguntas que no pueden ser resueltas bajo el modelo adoptado por el paradigma. Cuando los científicos comienzan a responderse esas preguntas bajo otro modelo, surge un nuevo paradigma.²

Si bien se ubica el multilateralismo dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y por otro el regionalismo representado por todos los tratados o acuerdos comerciales regionales, en sí ambas corrientes económico-

¹ MORGENTHAU, Hans J., *Principio del formulario el papel del realismo en las relaciones internacionales (La teoría política internacional)*, Nueva York, Knopf, 1960, pp. 2-29.

² CORONA ARIAS, Lucía, *Apuntes de Derecho Internacional de la Empresa*, México, edición de autor, 2015.

comerciales no constituyen paradigmas separados o distintos, sino más bien estamos ante dos vertientes económicas integracionistas que coexisten en una paradigma denominado neoliberalismo económico, por lo tanto, son dos modelos similares con objetivos diferentes bajo las mismas bases jurídicas u operacionales que los mismos países han diseñado y construido. De ahí la importancia de realizar un replanteamiento de esta conceptualización que ha entrado en crisis, tomando como punto de partida que estas dos corrientes comerciales tiene implicaciones directas dentro del fenómeno global de la integración económica, donde pudiera interpretarse que tanto el multilateralismo y el regionalismo van por caminos diferentes, a pesar de que en el cuerpo normativo de la OMC no se entiende así, considerando que son prácticas comerciales contenidas en instrumentos internacionales de naturaleza jurídica distinta, pero que desde el análisis dentro de la misma OMC se señala que son esquemas comerciales que se complementan entre sí para el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.

El tema de multilateralismo y regionalismo recaen dentro del estudio de la integración económica el cual cada día cobra mayor vigencia, dado el neoliberalismo económico que permite que coexistan dos corrientes comerciales aparentemente contradictorias, pero complementarias para la sobrevivencia del modelo instaurado desde la Conferencia de Bretton Woods, donde el sistema multilateral de comercio evoluciona más lento cada día, en contraste a la dinámica de los Tratados que abarcan materias nuevas y de mayor relevancia y transcendencia para responder a los nuevos comportamientos de los mercados y las nuevas necesidades de regulación.

II. LA OMC Y EL MULTILATERALISMO

La OMC tiene la encomienda principal de garantizar la operación y funcionamiento del sistema multilateral de comercio. Se trata de una organización internacional que se encarga fundamentalmente de regular el comercio internacional a través de un conjunto de normas y disposiciones que constituyen el derecho de la OMC. En segundo término se constituye como un foro de solución de controversias para dirimir conflictos que se suscitan por el incumplimiento de esa infraestructura legal creada ex profeso para darle certidumbre y previsibilidad al marco operacional de los negocios mundiales de bienes y servicios.

Bajo esa premisa de que se trata de una organización internacional, con matices especiales y originales, no tenemos duda al afirmar que fue instituida por un tratado conformado por otra serie de Tratados (Acuerdos Abarcados) y que su función dentro del comercio internacional la realiza como una organización, y un foro de negociación y solución de conflictos.

La OMC tiene personalidad jurídica propia y sus normas tienen una presunción de validez en el derecho internacional, mientras que las normas de los Acuerdos de la OMC se tratan de otros tratados derivados del mismo Tratado los cuales deben interpretarse en relación directa con los principios del derecho internacional, dado que se trata de un sistema jurídico *sui generis*. El pivote operacional funciona bajo la cláusula de la nación más favorecida. Los operadores jurídicos de la OMC reconocen que la complejidad del sistema dificulta el establecimiento de una doctrina jurídica uniforme sobre la aplicación de sus normas, debido a que cada uno de los países miembros le reconocen un carácter distinto, dependiendo de las teorías aplicables a la incorporación de los tratados a su legislación nacional.

Por tanto, el orden jurídico internacional ha experimentado un gran número de profundos cambios, sin que dicho proceso de evolución sea lineal ni homogéneo, sin denostar que existen huellas de su evolución que da lugar a diversas interpretaciones. Si se quiere avanzar sustancialmente para lograr la liberalización comercial, no habrá que sectorizar los intereses y agrupar en bloques los compromisos y obligaciones adquiridas. La OMC es un ordenamiento jurídico especial, totalmente sistematizado con dos elementos esenciales: normas válidas y mecanismos de aplicación.

Las legislaciones nacionales deben siempre estar acordes a las normas y disposiciones de la OMC, aún más, los Tratados que se realizan bajo la esfera de la OMC. El principio de armonización es básico para tener un marco jurídico unificado ante la aparición de un número elevado de tratados comerciales. La incompatibilidad de los mismos, impide, retrasa, mengua la correcta aplicación de todo ese cuerpo normativo integral, con principios de operación, disposiciones, normas y reglas que se han dictado en su seno. No hay que olvidar, que se tuvo que esperar cerca de 50 años para concluir el Acuerdo de Marrakech para contar con una verdadera organización internacional, es decir, con “una organización instituida por un tratado o instrumen-

to de derecho internacional y dotada de personalidad jurídica internacional propia”.³

La OMC cuenta con un verdadero ordenamiento jurídico con una serie de vertientes legales de carácter internacional que si bien no tienen fuerza coercitiva, si tienen fuerza normativa para regular un sistema que cada día crece y crece.⁴ El derecho de la OMC constituye un sistema jurídico *sui generis* dentro del orden jurídico internacional que obliga a conocerlo a fondo. En primer lugar, la OMC establece un conjunto de normas jurídicas de repercusión mundial, plasmadas en un compendio jurídico infinito que se denomina el “acervo del GATT”, o el Derecho de la OMC, que se constituye en un tratado único, a pesar de que el principio de especialidad limita sus competencias. Sin embargo tiene otras competencias implícitas que le permiten interactuar con otras organizaciones internacionales y otros actores jurídicos bajo un sistema integral pleno y cohesionado

III. LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA EN LA OMC Y LOS TRATADOS

La operación y funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se rige por el principio de no discriminación, con el propósito de pugnar por la liberalización del comercio y lograr un comercio más justo que beneficie a los países miembros, principalmente a las empresas de esos países miembros que al final de cuentas son los que importan o exportan un bien, o a los proveedores de servicios a nivel internacional para favorecer a los consumidores y a todos los productores, exportadores, importadores, comercializadores y demás agentes del comercio exterior.

Uno de los principios fundamentales de la OMC es el principio de la no discriminación, el cual está consagrado en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994, por sus siglas en inglés), que se conforma con la cláusula de la nación más favorecida (NMF) y trato nacional. En materia de comercio de servicios estas obligaciones están previstas en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS). En el caso de derechos de propiedad intelectual, el Acuerdo sobre los Aspectos de los

³ Definición dada por la Comisión de Derecho Internacional según en su *Proyecto de artículos sobre la Responsabilidad de las Organizaciones Internacionales*.

⁴ Conforme a la definición del profesor Jean Salmon, dentro del orden jurídico internacional, hay un ordenamiento jurídico especial, ad hoc y con mucha fuerza jurídica.

Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC también abarca estas disposiciones.

El principio de nación más favorecida (NMF) es una pieza central del sistema multilateral del comercio. En el caso de comercio de mercancías, esta disposición se encuentra establecida en el Artículo I del GATT de 1947. El primer párrafo de dicho artículo señala:

Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por un Miembro a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todos los demás Miembros o a ellos destinado.⁵

En el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, se establece el Trato de la Nación más favorecida de la siguiente forma:

- 1. Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.*
- 2. Un Miembro podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 siempre que tal medida esté enumerada en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II y cumpla las condiciones establecidas en el mismo.*
- 3. Las disposiciones del presente Acuerdo no se interpretarán en el sentido de impedir que un Miembro confiera o conceda ventajas a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.*

En materia de bienes, si cualquier miembro de la OMC como resultado de una negociación bilateral, trilateral multilateral se establece un acuerdo sobre reducción arancelaria o remoción de restricciones o regulaciones no

⁵ Artículo I, párrafo 1 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

arancelarias o cualquier otra concesión, ventaja especial o privilegio se deberá dar hacer extensivo, de manera inmediata e incondicional, con los demás miembros de la OMC. De manera intrínseca, implícita e inherente se ha establecido en el derecho de la OMC que el objeto y fin de este precepto es prohibir la discriminación entre productos similares originarios de distintos países o a ellos destinados, por lo que existe la prohibición expresa de iure y de facto de discriminar, sino al contrario, se traduce en una obligación de los países miembros de realizar una aplicación extensiva a los demás de las ventajas comerciales aprobadas entre dos o más países, aplique.

En el mismo sentido, existe un precedente jurídico en la época del GATT de 1947 y una interpretación sobre el Artículo I:1 del GATT que prohíbe que “una parte conceda una ventaja respecto de un producto originario de otro país y denegara la misma ventaja respecto de un producto similar originario del territorio de otras partes contrastes, en este sentido no se refieren a *algunas* ventajas concedidas ‘con respecto a’ los elementos comprendidos en el ámbito de aplicación del artículo, sino a ‘cualquier ventaja’; y no a *algunos* productos, sino a ‘un producto’; ni a los productos similares de *algunos* otros Miembros, sino a los productos similares originarios de ‘*todos los demás*’ Miembros o a ellos destinado.”

Para determinar que existe una violación a este principio se requiere: i) que un miembro conceda “*cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad*” con respecto a derechos de aduana, impuestos a la importación o exportación, formas para determinar dichos derechos o impuestos o con respecto a impuestos internos o leyes, reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones; ii) que dicha ventaja o privilegio se conceda a un producto originario de otro país o destinado a él (la obligación de NMF abarca también las ventajas o privilegios que se concedan a cualquier otro país que no sea miembro de la organización); y iii) que la ventaja o privilegio no se conceda de manera inmediata e incondicional a todo producto similar originario de los territorios de todos los demás miembros o a ellos destinado.

*La violación de la cláusula nación más favorecida contenida en el artículo I del GATT refiere básicamente que existirá, si no se respeta la igualdad de trato, sin que ello deba consistir en un trato discriminatorio entre los interlocutores comerciales.*⁶

⁶ La condición de nación más favorecida (NMF) no siempre significó igualdad de trato. En el siglo XIX, cuando se firmaron los primeros tratados bilaterales NMF, la inclusión en el

Es difícil realmente definir las consecuencias de aplicación de esta figura poliédrica, porque la OMC en búsqueda de alcanzar objetivos económicos, en aras del neoliberalismo no alcanza a encontrar una respuesta clara entre la aparición de los tratados que socavan o reducen los beneficios de la aplicación de la NMF como son los tratados comerciales que también tienen otros objetivos, parecidos pero distintos. Aquí la tarea es buscar un equilibrio entre multilateralismo o regionalismo para entender los alcances de estas corrientes comerciales si realmente puede coexistir en el sistema multilateral de comercio y contestarnos si realmente los tratados son herramientas jurídicas que fortalecerán el sistema,

Si bien la OMC tiene como objetivo establecer un marco regulatorio internacional que permita a las empresas de los países participantes buscar oportunidades en ciertos mercados al tiempo que proteger otros, siempre sobre la base de que la expansión de libre comercio aumente el bienestar,⁷ la creación de la excepción a la Cláusula de Nación más Favorecida no tiene un fin distinto, ya que existe el reconocimiento de que los acuerdos comerciales regionales (zonas de libre comercio o uniones aduaneras) contribuyen de manera eficaz a la liberalización comercial en la medida en que la promueven entre sí las partes contratantes, sin que se genere un daño a terceros países⁸.

grupo de interlocutores comerciales “más favorecidos” de un país era algo así como formar parte de un club exclusivo, porque sólo unos pocos países gozaban de ese privilegio. Actualmente, cuando la mayor parte de los países son miembros de la OMC, el club NMF ya no es exclusivo. Si un país aumenta los beneficios que concede a otro interlocutor comercial, tiene que dar éste “mejor” trato a todos los demás miembros de la OMC de modo que todos sigan siendo “más favorecidos”.

⁷ STEINBERG, Federico, *El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?*, Real Instituto Elcano. Área: Económica y Comercio Internacional, núm. 95, 2007. Consultado en: http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/ARI2007/ARI95-2007_Steinberg_comercio_mundial.pdf.

⁸ Desde otra perspectiva, autores manifiestan que la creación de excepciones a la Cláusula de NMF (entiéndase el artículo XXIV del GATT, las medidas antidumping contenidas en el artículo VI, las salvaguardias, la Cláusula de Habilitación) no son sino la materialización del reconocimiento que desde un principio hicieron los países desarrollados de que los países en desarrollo no tienen, por razones históricas y culturales profundas, capacidad para asimilar las consecuencias del libre comercio irrestricto como si las tienen los primeros, que son los beneficiarios principales del libre comercio y sus principales promotores.

IV. EL TRATO NACIONAL EN LA OMC Y LOS TRATADOS

El trato nacional junto con la cláusula NMF constituyen el principio de no discriminación. En el marco del multilateralismo (OMC) y el regionalismo (Tratados) existe la prohibición expresa de que un miembro de la OMC o miembro de un Tratado en particular hagan una diferenciación entre productos extranjeros y nacionales para la aplicación de reglamentaciones internas, principalmente de carácter fiscal, cuyos contenidos representan esquemas de aplicación de impuestos, cargas adicionales, gravámenes, una vez que los productos importados han ingresado en el territorio de un miembro (productos desaduanizados).

En el comercio de mercancías, el objetivo de esta obligación está previsto en el párrafo primero del Artículo III del GATT:

Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.⁹

En este sentido no se puede aplicar este tipo de disposiciones de carácter fiscal que tienen fines proteccionistas, que al final del día pretenden proteger a la producción nacional. Si bien los miembros de la OMC o de los Tratados son libres de perseguir sus propios objetivos nacionales mediante la tributación o la reglamentación interiores, no podrán infringir lo dispuesto en el Artículo III o cualquier otro compromiso contraído en el marco del Acuerdo sobre la OMC, porque existe el riesgo de ser demandados ante el Órgano de Solución de Diferencias.

Por consiguiente el Artículo III de manera sucinta se refiere que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos, prescripciones y reglamentaciones cuantitativas interiores, *no deberán aplicarse de manera que se proteja la producción nacional*; que las cargas y los impuestos interiores a los que están sujetos los productos de los miembros no deberían ser “superiores a los aplicados directa o indirectamente a los productos

⁹ Artículo III, párrafo 1 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

nacionales similares”; y que los productos importados en el territorio de cualquier otro miembro *no deberán recibir* un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior.

Para entender el funcionamiento de esta obligación, es importante tomar en cuenta que el Artículo III del GATT distingue entre (i) impuestos o cargas internas, el cual se regula en el Artículo III:2 del GATT; y (ii) leyes y reglamentos nacionales previsto en el Artículo III:4 del mismo ordenamiento. Para determinar la existencia de una violación a la obligación de trato nacional es necesario identificar si la medida en cuestión constituye un “impuesto interno” o se trata de una “ley, reglamento o prescripción”.

Todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del Artículo III es una remisión directa que realiza el artículo 1 del GATT relativo a la NMF que señala que para que se cumpla la exacción de impuestos, derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, se deberá cumplimentar lo dispuesto en los mencionados párrafos. En ese sentido el párrafo 2 del Artículo III establece:

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

En consecuencia, un impuesto interno o carga de cualquier otro tipo, distinto a los impuestos a la importación, —es decir aranceles— no debe ser superior al aplicado a otros “productos nacionales similares, donde a manera de ejemplo podrían ser el impuesto al valor agregado (IVA) y/o los impuestos especiales a la producción (IEPS), impuesto sobre vehículos nuevos (ISAN), entre otros.

Aunque no existe una definición de lo que se refiere a “producto similar”, las deliberaciones que se han dado en los grupos especiales constituyen precedentes para aclarar y precisar conceptos que de origen no están claros para lograr una justa aplicación. En el caso del párrafo segundo del Artículo

III, que se refiere a impuestos y otras cargas internas, se ha interpretado el concepto de similitud desde un criterio de que se trata de mercancías casi idénticas; y la segunda frase se aplica a mercancías “directamente competidoras” y/o “sustituibles”, incluso si no son similares en el sentido de la primera frase. No obstante esta interpretación, el concepto de similitud gira alrededor de los criterios sobre las propiedades, naturaleza y calidad de los productos; los usos finales de los productos; los gustos y hábitos de los consumidores, y/o la percepción y comportamiento de los consumidores con respecto al producto; y la clasificación arancelaria del producto.

Una vez determinado que el producto importado es similar al producto nacional, directamente competidor o sustituible, es necesario determinar si el impuesto aplicado a los productos importados es “superior” que el aplicado a los nacionales. Al respecto el párrafo cuarto del Artículo III establece:

Los productos del territorio de todo Miembro importados en el territorio de cualquier otro Miembro no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior.

Este párrafo 4 es aplicable a las leyes, reglamentos y prescripciones que *afectan* a la venta, la compra de los productos en el mercado interno y no a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan las condiciones de venta o de compra, a diferencia de lo previsto en el párrafo 2 del mismo Artículo que se refiere a impuestos. Ahora cuando nos referimos a un “*Trato menos favorable*” es nivelar el terreno de competencia entre productos nacionales como a productos importados, es decir que no se modifiquen las condiciones de competencia a favor de los nacionales que socaven las expectativas de comercio de los exportadores.

V. EL ARTÍCULO XXIV DEL GATT: EXCEPCIÓN A LA NMF

La excepción a la Cláusula de la Nación más Favorecida se encuentra su fundamento en el Artículo XXIV del GATT de 1994, donde se autoriza la creación de acuerdos o tratados comerciales, considerando los postulados inscritos en el *Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo XXIV*

del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el cual primeramente reconoce el crecimiento de este tipo de acuerdos comerciales regionales que contribuyen a la expansión del comercio mundial. En este sentido se expone el marco operacional de esta excepción, donde primeramente se reconoce, se autoriza, pero sujeto a ciertas condiciones.

*Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.*¹⁰

Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo (GATT de 1994) no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que (...)”.

11

En materia de Servicios, tiene un tratamiento similar a lo estipulado en el artículo XXIV en el sentido de que:

El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:

- a) tenga una cobertura sectorial sustancial, y
 - b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:
 - i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o
 - ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación.
- ¹²

Esos condicionamientos prácticamente no se han hecho valer, ya que los países suscriptores no se han sujetado a este esquema, ni menos han cumplido con lo que se señala en el párrafo 5 inciso a) y b) del Artículo XIV en cuanto a que los aranceles que se establezcan de una unión aduanera o en el caso de una zona de libre comercio, no deben ser más elevados, incluyendo

¹⁰ Artículo XXIV, párrafo IV del GATT de 1994.

¹¹ Artículo XXIV, párrafo V del GATT de 1994.

¹² Artículo V del Acuerdo General del Comercio de Servicios.

la rigurosidad de las demás reglamentaciones comerciales en comparación a las que se aplican para los que no son miembros. Se establece también que si una parte pretende aumentar los aranceles a terceros países, se tendrá que llevar a cabo una renegociación de las concesiones, es decir, negociar una compensación para nivelar los daños y perjuicios de las alzas de los niveles arancelarios, cuyo mecanismo se encuentra establecido en el Artículo XXVIII del GATT.

Con base en el Artículo XXIV se ha estructurado toda una teoría de los procesos de integración, misma que se ve rebasada día con día por la incesante aparición de formas más complejas de integración, derivadas de acuerdos que abarcan toda clase de temas en marco normativos distintos, con objetivos diferentes y efectos comerciales especiales.¹³ Esto obliga realizar exámenes exhaustivos de su operación y su posible incorporación al marco multilateral, lo que significaría su legitimación y posterior reconocimiento.

Asimismo, el Artículo XXIV también considera en su numeral 6, la posibilidad de que los países que resulten afectados por la circunstancia de que, al constituirse un bloque regional, las partes del mismo adopten medidas incompatibles con lo acordado en el Artículo II del GATT (Listas de concesiones) que perjudiquen a los demás socios comerciales adheridos al sistema multilateral, en cuanto al aumento de un arancel previamente consolidado, por lo que tendrán que negociar la modificación o retiro de concesiones arancelarias con base en el procedimiento descrito en el Artículo XXVIII del GATT de 1994.

Este procedimiento a grandes rasgos, establece la obligación de que países que no vayan a formar parte del bloque regional o tratado que pretende integrarse, negocien de primera instancia un ajuste compensatorio mutuamente satisfactorio (puede ser en relación con la misma línea arancelaria o respecto de otros productos) en virtud de las afectaciones a los flujos comerciales que provocaría la constitución del bloque y la modificación de concesiones, por lo que en caso de no llegar a un acuerdo de compensación pueden imponer medidas de represalia comercial o de retorsión.

En consecuencia, tal como hemos señalado los países afectados podrán retirar o modificar concesiones sustancialmente equivalentes (a la letra del mismo Artículo XXVIII y su Entendimiento) 30 días después de haber re-

¹³ Las relaciones comerciales en los últimos años se han hecho más profundas y han adquirido mayor alcance, al incorporar esferas como el comercio de servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y los regímenes reglamentarios.

cibido la notificación escrita pero no más tardar de 6 meses de aplicada la medida.¹⁴ Cabe hacer mención que el propio artículo en su primer párrafo señala las figuras que pueden intervenir en la renegociación y que pueden resultar afectadas y por ende tener el derecho de exigir compensación: a) la parte que tiene un derecho de primer negociador, b) la que tiene interés como abastecedor principal, c) la denominada parte contratante demandante y d) la parte con interés sustancial.

La parte que tiene derecho como primer negociador se refiere al país con el que la parte que retira o modifica una concesión negoció originalmente una concesión. La parte que tiene un interés como abastecedor principal es referida como la que tiene la proporción más alta de exportaciones afectadas por la (retirada o modificación) de la concesión, en relación con sus exportaciones totales. Por su parte la denominada parte contratante demandante, es la que podrá modificar o retirar una concesión; mientras que la última definición equivale a la parte con interés sustancial, que no está claramente definida ni en el Artículo ni en el Entendimiento, por lo que tenemos que recurrir a las notas explicativas las que dan una guía interpretativa, quedando la posible identificación de la parte con interés sustancial como “las partes contratantes que absorban o que, de no haber restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio que afecten a sus exportaciones, absorberían verosímilmente una parte apreciable del mercado de la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión.”¹⁵

Por consiguiente, el esquema de renegociación del Artículo XXVIII representa una posibilidad de las partes afectadas, para compensar los efectos nocivos derivados de la creación de bloques regionales, entendiendo que la intervención de todas las partes (las que con anterioridad se describieron) construyan acuerdos con el propósito de que el impacto comercial del bloque no socave ni la economía que pudiera ser afectada, ni la armonía del sistema multilateral.

¹⁴ Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo XXVIII del GATT.

¹⁵ GATT de 1947. Anexo I: notas y disposiciones complementarias. Consultado en: www.wto.org.

VI. EL COMITÉ DE ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

El regionalismo es una paradoja del sistema multilateral del comercio. Con el objeto de analizar la congruencia de los Tratados, la OMC cuenta con un Comité denominado de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR),¹⁶ cuya función incluye el examen de los distintos acuerdos, la consideración de las consecuencias sistémicas de esos acuerdos para el sistema multilateral de comercio y la relación que existe entre ellos. En pocas palabras, toma en cuenta las condiciones que el propio Artículo XXIV impone en el numeral 4 del artículo, en el sentido de que los tratados o cualquier otra forma de integración *no deben erigir obstáculos a los territorios de otras partes contratantes*, es decir, de otros miembros de la OMC.

El examen partirá de la información proporcionada por las partes interesadas, de los cuestionamientos por parte de los demás miembros que con base en esa información se le hagan a los interesados y las respuestas que éstos últimos den de forma oral en las reuniones convocadas por el Comité. Realizada la integración de la información, la Secretaría de la OMC elabora el informe del examen. En la etapa siguiente se llevan a cabo consultas y una vez que el CACR ha aprobado el informe, se somete al órgano superior correspondiente para su adopción.

Hasta el 2013 se han notificado 546 Acuerdos Comerciales Regionales (ACP), de los cuales 354 se encuentran en vigor. Sin embargo, lo que resulta sorprendente, es que ningún informe de un grupo de trabajo sobre un tratado ha sido concluyente, es decir, no se ha dictaminado si causa distorsiones al comercio o no, a pesar de tener una amplia tipología de acuerdos sobre comercio y servicios. No obstante, una de las implicaciones de este elevado número de acuerdos es que representan subsistemas que también complican la solución de controversias a nivel internacional, desde una perspectiva de competencia y jurisdicción, hasta garantizar el cumplimiento de las resoluciones. Se puede interpretar que los tratados existentes, han sido autorizados en forma implícita por la OMC, desconociendo si cumplen con los condicionantes para autorizar su establecimiento, tal como lo establece el Artículo

¹⁶ Este Comité no nació del acuerdo de Marrakech, sino fue hasta el 7 de febrero de 1996 que el Consejo General lo estableció de manera formal con el nombre de “Comité de Acuerdos Comerciales Regionales”.

XXIV, párrafo V del GATT de 1947¹⁷ y el Artículo V sobre integración económica del AGCS.¹⁸

La proclama del establecimiento de “*un mundo unificado por el comercio.*”,¹⁹ parece más lejano cada día, debido a este regionalismo acendrado. La diatriba contra el regionalismo, pugna por el respeto del sistema multilateral de comercio. Luego entonces la OMC debe buscar la fórmula económica para multilateralizar los beneficios o concesiones que se otorgan los países miembros de un tratado o acuerdo comercial regional. Es importante retomar la teoría del *spaghetti bowl*,²⁰ que describe la proliferación de Tratados insertos en una maraña impresionante, donde se interrelacionan los países en uno o más temas, menoscabando o socavando la coherencia económica entre ellos y diversificando las condiciones de competencia en los mercados globales. Se debe retomar el concepto de “multilateralización”, que se traduce en ampliar el espectro de aplicación de los beneficios y preferencias que se otorgan los miembros de un Tratado, para que sean extensivos a los países no miembros pero miembros formales de la OMC, lo cual aportaría mayores beneficios asociados y subsidiarios a los países miembros de la OMC, otorgando mayor certidumbre a las relaciones comerciales internacionales. Esto constituye un reto para el Comité para evitar mayores desviaciones de comercio, lo cual se agrava con la falta de consenso por parte de los miembros OMC, mismos que han entorpecido e impedido la conclusión de todos los exámenes desde 1995.

¹⁷ Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

¹⁸ “El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo: a) tenga una cobertura sectorial sustancial, y b) establezca la ausencia o la eliminación”.

¹⁹ GUERRA BORGES, Alfredo, “Problemas del Desarrollo”, en *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 39, núm. 152, IIEC-UNAM, enero-marzo 2008.

²⁰ La teoría postulada por el Dr. Bhagwati, vista desde el ángulo de la eficiencia económica, se refiere a la forma ineficiente que tendrían los productos semi-procesados de desplazarse a través de las redes de acuerdos regionales, tratando de encontrar accesos al mercado final a precios más bajos. El control de este efecto solo es posible a través de las reglas de origen, con el consiguiente incremento de costes y complejidad asociado además al control de fronteras.

VII. EL REGIONALISMO Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN

El regionalismo ha debilitado la fuerza normativa del propio multilateralismo –del que mismo que ha emanado–, cuyo sustento radica en la evolución de las relaciones comerciales entre naciones y la misma globalización, ambos factores determinantes en la dinámica comercial internacional de los últimos tiempos.

Con base en esta excepción, se ha conformado la teoría de los procesos de integración, misma que se ve rebasada día con día por la incesante aparición de formas más complejas de incorporación a las cadenas globales de valor, con un amplísimo menú de temas comerciales. El concepto de integración económica va más allá de la simple unión con un fin determinado (la eliminación de las barreras comerciales discriminatorias en bienes y servicios). La integración de un bloque regional, implica pensar también en la armonización no solo del factor económico, sino del social e incluso el cultural; además busca la cooperación entre los miembros que conforman dicho bloque para cumplir con esos compromisos de liberalización comercial.

En este orden de ideas, es claro que la OMC permite, autoriza y faculta el establecimiento de Tratados en cualquier grado de integración, siempre y cuando no constituyan obstáculos al comercio de los terceros países que no formen parte del Tratado. Sin embargo, es un hecho teleológico de que se opone a sus principios y las condiciones que impone el Artículo XXIV del GATT y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

Dentro de la primera fase de integración, destaca el concepto de zona de libre comercio,²¹ donde los países que la constituyen eliminan entre sí mismos todas las trabas aduaneras además de cualquier medida de carácter comercial que sea restrictiva. Aquí los certificados de origen y las normas de origen adquieren relevancia ya que son exigidos por las contrapartes a fin de comprobar que los productos que se pretenden importar sean originarios de los Estados miembros. Aunado a ello cada país mantiene sus propios aranceles frente a terceros países, lo que reafirma que si bien fortalece el sistema

²¹ “Un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas, respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio”.

multilateral de comercio, están en contra del principio de no discriminación de la OMC.

La Unión Aduanera como segunda fase de integración –sin que implique pasar por la primera–, tiene como principal referencia el arancel común impuesto por sus miembros a terceros países,²² a la vez que mantienen la completa eliminación de tarifas entre sus Estados. La diferencia entre las dos fases anteriormente descritas, es el nivel de obligaciones adquiridas al firmar los Acuerdos entre los países que conforman dicha zona de libre comercio o unión aduanera. La cesión de soberanía es un tema inherente en las etapas de integración, en virtud de la uniformidad de la legislación que deben adquirir los Estados, tanto para el trato arancelario como desde el punto de vista administrativo (que se realicen las reformas necesarias para facilitar el comercio). Es evidente que conforme van avanzando las etapas de integración, se da el canje de las ventajas comerciales por la cesión de soberanía. La siguiente fase es lo que se denomina como “mercado común”, etapa en la que los países no sólo deben liberalizar el comercio de mercancías, sino también lo relativo a la movilidad de las personas, comercio de servicios y transferencia de capitales, los cuales deben ser considerados para circular libremente por los territorios de los países que lo conforman, donde las políticas comerciales deben estar plenamente armonizadas (aunque en esta etapa no es total), bajo un arancel común aplicable frente a terceros países.

Finalmente la materialización del proceso de integración en su máxima expresión sería la unión económica, lo cual se traduce en la armonización total de las políticas económicas, fiscales y monetarias. La cesión de soberanía se da en mayor grado por parte de los Estados miembros de una unión de este tipo, en virtud de los esfuerzos que deben hacer para alcanzar además un sistema monetario único, el establecimiento de un órgano supranacional que puede emitir decisiones de carácter vinculante para los miembros en aras de salvaguardar los intereses de la comunidad que se ha formado (el único ejemplo actual de este tipo de integración es la Unión Europea).

De las etapas de integración mencionadas, no es requisito que los países agoten este proceso de integración de forma sucesiva y escalonada, ya que no es obligatorio que los Estados que pretendan integrar bloques regionales recorran todas y cada una de ellas, es decir, que no se trata de un procedi-

²² La ventaja que representa la unión aduanera se manifiesta en la capacidad de negociación del grupo frente a otros bloques comerciales; busca favorecer la homogeneidad en la competencia y en la distribución.

miento lineal, sino que su formato y diseño del Tratado será conforme a las estructuras económicas y sus intereses comerciales, dependiendo de los temas que tengan que negociar y acordar.

VIII. MÉXICO ENTRE EL REGIONALISMO Y EL MULTILATERALISMO

La ecuación multilateralismo-regionalismo, cae dentro de una serie de variables económicas, incluso políticas, tal como se puede advertir en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), donde por un lado impulsa el multilateralismo y por otro nos advierte la importancia de la integración económica con el mundo a través de los acuerdos o tratados comerciales. Por tanto México tiene un objetivo de seguir con la suscripción de tratados, sin descuidar su participación dentro del sistema multilateral, lo cual se reafirma al señalar: *“Consolidar el papel de México como un actor responsable, activo y comprometido en el ámbito multilateral, impulsando de manera prioritaria temas estratégicos de beneficio global y compatibles con el interés nacional”*.²³

México es un actor protagónico dentro del multilateralismo, desde su adhesión al GATT en 1986 hasta el establecimiento formal de la OMC, además de participar de manera activa en los foros y organismos internacionales para establecer el nuevo régimen jurídico internacional. En tal sentido se reafirma en el PND que; *“ese marco de derecho internacional hacen necesario un diálogo continuo con otros actores –tanto estatales como, crecientemente, no gubernamentales– y, muy especialmente, una participación constante y activa en los foros multilaterales, en donde se abordan y deciden las grandes cuestiones que afectan a la comunidad internacional y que impactan el desarrollo interno de México. Los retos globales –tales como el cambio climático, el desarrollo sustentable o la migración– y los desafíos regionales –como el fortalecimiento del Estado de Derecho, el impulso a la competitividad y a la apertura de mercados, así como la consolidación de la paz y la seguridad– requieren de una labor diplomática rigurosa y profesional.”*²⁴

Ese activismo ha tenido frutos, donde México ha ganado casos comerciales importantes, por ejemplo el asunto más reciente es lo referente a las modificaciones que tendrá que realizar Estados Unidos (EUA) a las restric-

²³ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. Punto 5. “México con responsabilidad global”. Estrategia 5.1.6.

²⁴ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, México con responsabilidad global.

ciones en materia etiquetado *dolphin-safe* para facilitar las condiciones de acceso del atún procesado mexicano al mercado de la Unión Americana.

Por su parte EUA, es un jugador protagónico dentro del multilateralismo, con particular énfasis en el regionalismo, de tal forma que el Ejecutivo de ese país presentó el pasado enero del 2015, ante el Congreso de su país su informe anual conocido en inglés como “*State of the Union*”, donde enfatiza que el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, (TPP por sus siglas en inglés) y la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre EE.UU. y la Unión Europea, (TTIP por sus siglas en inglés) son cruciales para el desarrollo económico y su reposicionamiento en el tablero geopolítico económico. El propósito fundamental es que el Congreso le otorgara el *fast track* para concluir dichas negociaciones, lo cual sucedió el 23 de abril de 2015, donde el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de EE.UU. aprobó el *Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015* (Trade Promotion Authority 2015), donde se establecen las directrices que deberá seguir el Ejecutivo para presentarlos los tratados antes referidos ante el Congreso Estadounidense para su aprobación.

El TPP es un mega tratado comercial que se encuentra bajo el liderazgo de Estados Unidos, para orientar y alinear las negociaciones a sus intereses comerciales que le dará el reposicionamiento en los mercados mundiales y asumir la gobernanza global del orden jurídico internacional. Los tratados existentes, incluyendo los más recientes y los que se encuentran en proceso de ratificación de los congresos nacionales, tales como el Acuerdo del Pacífico y el TPP tienen temas innovadores y sofisticados que rebasan por mucho los acuerdos obtenidos en la Ronda Doha en Bali, Indonesia el pasado 7 de diciembre del 2013.

Desde 13 de noviembre de 2011, México manifestó su intención de adherirse a las negociaciones del TPP, con base al mandato establecido en el Plan Nacional de Desarrollo en cabal conformidad al artículo 26 constitucional al señalar de manera específica: “*Apoyar la negociación del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica y la expansión de intercambios*”.²⁵ Esto evidencia que existe cooperación y voluntad política

²⁵ Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018” Estrategia 5.1.4. “Consolidar a Asia-Pacífico como región clave en la diversificación de los vínculos económicos de México con el exterior y participar activamente en los foros regionales”, México, diciembre 2013.

de ambos países para culminar con el TPP, sin importar los costos para México.

La creciente fuerza que ha tomado el derecho internacional, tanto público como privado, en virtud de los tratados internacionales que México ha celebrado y pretende celebrar ha creado un tema apasionante y de actualidad denominado “derecho de los Tratados” que urge abordar con mayor conocimiento y especialización. Dado el formulismo del Artículo 133 constitucional, todos los Tratados que México firma cobran fuerza normativa, porque son leyes nacionales que se incorporan al marco jurídico vigente, creando un cuerpo legal más robusto, más vasto, con mayor cobertura y campos de aplicación. La incorporación de los tratados y sus efectos jurídicos es tema apasionante que requiere de mayor conocimiento para su adecuada aplicación.²⁶

México cuenta con una red de 11 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLCs),²⁷ 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la ALADI.²⁸ Cabe señalar que la Alianza del Pacífico está pendiente de aprobación por parte del Senado de la República, sin embargo ya se encuentra operando y regulando los intercambios comerciales, incluyendo un tema novedoso sobre movilidad académica y estudiantil con una canasta de becas para diversas modalidades en la docencia y la investigación.

Para estar a tono con esa política de regionalismo, aparte del TLCAN que requiere un estudio separado, destacan las negociaciones del Acuerdo del Pacífico entre los países signatarios originales: Colombia, Chile, México y

²⁶ CANCINO, Rodolfo, “El Impacto de los Tratados Comerciales en el Marco Jurídico Nacional”, *Boletín de Vinculación de Empresariales de la Universidad Panamericana*. México, núm. 1, 2013.

²⁷ El 20 de abril de 2015, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF), un decreto por el que se da a conocer la aprobación, por parte del Senado de la República, del Tratado de Libre Comercio entre México y Panamá.

²⁸ Consultado en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>

Perú. El 10 de febrero de 2014, se firmó, en Cartagena de Indias, Colombia, el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico en el marco de la VIII cumbre de esta iniciativa. Costa Rica y Panamá están a punto de ingresar al mismo y participan veinte países observadores que reciben información sobre los avances de la negociación, incluyendo China y EUA. Los avances han sido francamente sorprendentes y vertiginosos, ya que desde el 6 de junio de 2012 que se firmó la Declaración Cumbre en Antofagasta, se ha logrado 91.8 % de desgravación arancelaria en bienes (cero arancel), el resto de bienes se desgrava a plazos, donde se incluye agropecuarios sensibles.²⁹ En la adhesión de nuevos países se exige que se tengan cuando menos dos tratados comerciales con cualquiera de los cuatro países miembros fundadores, lo cual fomenta la ampliación de la red de tratados dentro del sistema multilateral.

México es un ferviente usuario de la suscripción de Tratados, lo que ha propiciado que cada día se presente una mayor incorporación de Tratados a nuestro derecho interno, aún cuando algunos ya vigentes hayan caído en la obsolescencia. Los Tratados pueden provocar efectos derogatorios en las leyes nacionales (*lex deroga a priori*), por lo que dichos tratados pierdan validez por el simple transcurso del tiempo. Sin embargo, los tratados dentro de la política económica es el mecanismo ideal para lograr una mayor integración y participar en mayores cadenas de valor global. Este anhelo de integración se refrenda en el Plan Nacional de Desarrollo cuando se señala “*Consolidar la posición de México como un actor regional relevante, mediante la profundización de los procesos de integración en marcha y la ampliación del diálogo y la cooperación con los países de América Latina y el Caribe*”.³⁰

Para México, la firma de tratados exige mayor compromiso y responsabilidad global, sobretodo de una estrategia definida bajo una premisa de costo-beneficio. El crecimiento de Tratados o de Acuerdos refleja la aparición de nuevos temas comerciales que fragmentan el escenario comercial y dificultan su aplicación por la escasa infraestructura técnica-administrativa o, en su caso, desconocimiento en su aplicación sin mencionar el impacto a nuestro sistema jurídico en México.³¹

²⁹ SALGADO, Alicia, “Alianza Pacífico, TPP y China”, *Excélsior*, Sección Dinero, 2 de julio 2013.

³⁰ *Plan Nacional de Desarrollo*, Gobierno de la República Mexicana, Estrategia 5.1.2.

³¹ Según datos de la OMC, México es uno de los países que más Acuerdos de este tipo ha firmado. Por su parte China se encuentra en un nivel intermedio aunque las estadísticas solo

Sin duda, el regionalismo ha fragmentado el orden jurídico internacional por la aparición sucesiva de sistemas o subsistemas comerciales que tienen implicaciones directas en los sectores productivos, sin que la OMC pueda detener esa sinergia que nulifica los beneficios, reduce las ventajas comerciales de la cláusula de la nación más favorecida o hasta en ciertos casos desplaza a competidores de manera injustificada de los mercados, sin que se detonen los mecanismos para recomendar, sancionar o autorizar el retiro de concesiones equivalentes cuando los tratados causen perjuicios serios o desviaciones de comercio a sus países miembros.

IX. CONCLUSIONES

1. El multilateralismo que representa la OMC tiene un reto importante para definir una teoría legal o un mecanismo jurídico que explique las interacciones y las jurisdicciones concurrentes que se dan entre tratados y el cuerpo normativo de la OMC.
2. La culminación de la Ronda Doha es un reto importante de la OMC para recuperar su credibilidad, dando las bases para reconstruir un sistema con una perspectiva desde abajo hacia arriba, por la vía jurisprudencial, no convencional.
3. Un sistema multilateral más fuerte reduciría significativamente la suscripción de Tratados, o en su caso dotar de mecanismos de atracción para que los tratados orbiten bajo su jurisdicción.
4. La multilateralización de los acuerdos contenidos en Tratados es una opción válida, sin embargo persiste la apreciación de que la OMC tendrá que considerar los nuevos temas del TPP y TTIP para ajustarse a esas nuevas necesidades y ganar legitimidad con el reconocimiento de ellos.
5. El multilateralismo y el regionalismo rigen la política comercial de México. Son dos corrientes antagónicas que tienen un punto de origen común, pero según parece nunca volverán a reencontrarse porque el regionalismo produce una dispersión normativa y una distribución de

contemplan los Acuerdos notificados al respectivo Comité.

autoridad que de origen detentan las instituciones u organizaciones internacionales, pero que el futuro mediano tendrán que compartir en la medida que el sistema multilateral lo determine.

X. BIBLIOGRAFÍA

Libros y revistas

BALDWIN, Richard, y PATRICK, Low, *Multilateralizing Regionalism, Challenges for the Global trading System*, Geneva, Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales, 2009.

CANCINO, Rodolfo, “La transición de china hacia una economía de mercado en el 2016 y sus implicaciones para la contratación pública”, *La Mancha, Revista Jurídica de la Universidad Castilla*, núm. 130, año 14, marzo-abril, 2014.

-----, “El Impacto de los Tratados Comerciales en el Marco Jurídico Nacional”, *Boletín de Vinculación de Empresariales de la Universidad Panamericana*, México, núm. 1, 2013.

CONDON, Brady J., *El Derecho de la Organización Mundial de Comercio. Tratados, jurisprudencia y práctica*. Reino Unido, ed. Cameron, 2007.

CORONA ARIAS, Lucía, *Apuntes de Derecho Internacional de la Empresa*, México, edición de autor, 2015.

GUERRA BORGES, Alfredo, “Regionalismo y Multilateralismo en su laberinto”, *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 39, núm. 152, IIEC-UNAM, enero-marzo de 2008.

MORGENTHAU, J. Hans, *Principio del formulario. El papel del realismo en las relaciones internacionales (La teoría política internacional)*, Nueva York, Knopf, 1960.

RAVENHILL, J. *The New Regionalism*, en RAVENHILL, John (comp.) *Global Political Economy*, Oxford, 2005.

Plan Nacional de Desarrollo 2013.2018, Gobierno de la República, México, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de mayo de 2013.

SALGADO, Alicia, “Alianza Pacífico, TPP y China”, *Excélsior*, Sección Dinero, 2 de julio 2013

STEINBERG, Federico, “*El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?*”, *Real Instituto Elcano. Área: Económica y Comercio Internacional*, núm. 95, 2007.

URUCHURTU, Gustavo, “Ponencia sobre el TPP y México”, Facultad de Derecho-UNAM, 2013.

WITKER, Jorge, *Derecho Económico*, México, Porrúa, 2010.

Fuentes de internet

<http://wikileaks.jornada.com.mx/notas/acuerdo-de-asociacion-transpacifico-persisten-restricciones-sobre-propiedad-industrial#sthash.Ge20scjg.dpuf>

<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>

Excélsior, Sección Global, “Obama se enduce en su mensaje anual”. Consultado el 29 de enero del 2014 en: <http://www.wto.org>

