

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA
DEPARTAMENTO DE CIENCIA POLÍTICA Y
ESTUDIOS INTERNACIONALES

**‘LA REGULACIÓN ESPECÍFICA EN LA POLÍTICA
AUTOMOTRIZ’**

AUTOR: MARÍA MACARENA MATEO

TUTOR: JULIO BERLINSKI

JUNIO DE 2012

ÍNDICE

Capítulo I		
INTRODUCCIÓN		3
Capítulo II		
ANTECEDENTES		4
Capítulo III		
LA NORMATIVA ESPECÍFICA		11
a) Objetivos		14
i) NAFTA		14
ii) ACE N. 55		15
iii) APA Argentina Brasil		16
b) Ámbito de aplicación		16
i) NAFTA		17
ii) ACE N. 55		17
iii) APA Argentina Brasil		18
c) Régimen de origen		19
i) NAFTA		20
ii) ACE N. 55		22
iii) APA Argentina Brasil		23
d) Disposiciones generales		24
1.- Entrada en vigor		24
i) NAFTA		
ii) ACE N. 55		
iii) APA Argentina Brasil		
2.- Adhesión		26
i) NAFTA		
ii) ACE N. 55		
iii) APA Argentina Brasil		
3.- Denuncia		27
i) NAFTA		
ii) ACE N. 55		
iii) APA Argentina Brasil		
4.- Enmiendas		28
i) APA Argentina Brasil		
ii) NAFTA		
iii) ACE N. 55		
Capítulo IV		
PROCEDIMIENTOS		29

Tesis de Licenciatura: 'La regulación específica en la Política Automotriz'
María Macarena Mateo

a) Solución de controversias		30
	i) NAFTA	31
	ii) ACE N. 55	33
	iii) APA Argentina Brasil	35
b) Instituciones		36
	i) APA Argentina Brasil	36
	ii) ACE N. 55	37
	iii) NAFTA	37
Capítulo V		
CONCLUSIONES		38
a) Resumen Ejecutivo		38
b) Conclusión		39

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

La industria en los países en vías de desarrollo es una de las principales formas sobre la cual recae la responsabilidad de intentar revertir esa situación de atraso económico. Dentro del sector productivo, existen algunas ramas que permiten una industrialización a mayor escala y, probablemente, con un ritmo aún más rápido. Estos sectores incluyen, en la mayoría de los casos, industrias de alto alcance, y una de ellas es la industria automotriz. Dicha industria ha adquirido una relevancia aún mayor durante las últimas décadas ya que se ha producido un aumento del consumo, dando mayor tamaño a dicho mercado. Alrededor del globo, la tendencia general es la aparición de nuevos jugadores, antes pertenecientes a la periferia en cuestiones de industria y desarrollo económico. Estos nuevos actores, en la mayoría de los casos, requieren de la integración previa para poder competir a escala global. Es por ello que los escenarios han cambiado, dando lugar a la aparición de nuevos jugadores con alcance a los grandes mercados. 'Estamos ante un momento de crecimiento del sector, tanto a escala global como regional y, al mismo tiempo, en un período en el que se abrieron importantes oportunidades para nuevos jugadores localizados en países periféricos'¹ concluyen Valeria Arza y Andrés López.

Los Estados marcan una tendencia a la conformación de alianzas, principalmente de tipo económico, que brindan un escenario favorable al cambio y la inversión, dando un marco atractivo para el desarrollo industrial. Esta regionalización de la política comercial se ve plasmada en acuerdos de distintos tipos, que abarcan algunos de los bienes más comercializados dependiendo de la región. Estos acuerdos brindan un marco legal para el intercambio, al otorgar tanto límites a los volúmenes, como niveles de preferencia arancelaria intra región. Resulta interesante hacer foco en la sección de cumplimiento y control de estos acuerdos ya que allí radican grandes diferencias, dependiendo de los Estados que se encuentren involucrados en el mismo. Los Estados Parte, al firmar, conforman una serie de pautas para regular y controlar aquellas cuestiones que se hayan acordado. Dicha regulación, por tanto, depende en su totalidad de la negociación previa al acuerdo. Vemos, en muchos casos, que dichas pautas de control son amplias y poco

¹ Arza y López en López, Andrés (coordinador) (2008). 'La industria automotriz en el MERCOSUR', Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay, 2008, Pág. 13.

profundas, dejando camino libre al incumplimiento cotidiano de aquello que se encuentra establecido. Sin embargo, existe una clara diferencia en cuanto a profundidad de dicha regulación dependiendo de cuáles son los Estados involucrados. Cuando en el acuerdo una de las partes es un país desarrollado, la regulación tiende a ser más específica, al contrario de lo ocurrido cuando todos los Estados miembros del acuerdo se califican como Estados en vías de desarrollo. Es por ello que resulta interesante explorar esta cuestión con más profundidad.

El trabajo, aparte de la introducción, contará con una sección dedicada a los antecedentes y las tendencias de la industria automotriz (Capítulo II), para luego dar paso al análisis en particular de tres acuerdos de materia automotriz. El primero de ellos será el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), el segundo será el Acuerdo de Complementación Económica Nro. 55 MERCOSUR-México, y por último se mirará el Acuerdo de Complementación Económica Nro. XIV entre Argentina y Brasil. Dicho análisis denotará claramente las diferencias de regulación que encontramos en cada uno de ellos. En primera medida se analizarán las disposiciones más específicas (Capítulo III), para luego pasar a la sección referida a cuestiones de implementación y procedimientos (Capítulo IV).

CAPÍTULO II: ANTECEDENTES.

En este contexto de cambio, resulta una tarea relevante y, mayormente, un desafío para los países de la región el hecho de insertarse en el mercado en un escenario competitivo que pueda brindar ventajas comparativas que fomenten el desarrollo en conjunto. Por esta razón, la tendencia ha convergido a la conformación de alianzas o grupos regionales que permitan una inserción más rápida y con mayores beneficios, a diferencia de lo que ocurriría en el caso de intentar acceder al mercado global a través de una estrategia unilateral de desarrollo de la industria automotriz. Aunque esta tendencia a la conformación de grupos regionales encuentra su expresión a lo largo del planeta, vemos como la mayoría de ellas centran sus propuestas en cuestiones de tipo económico, dejando temas de otra índole para más adelante. El desarrollo económico resulta vital en esta etapa, y la conformación de alianzas permite un alcance más rápido del mismo.

Grandes países pueden sustentar un desarrollo de distintas industrias por sí solos, sin requerir del apoyo, o del trabajo conjunto con sus vecinos. Este es el caso de China e India. Para el MERCOSUR, esto implica un desafío, ya que, a pesar de su larga experiencia en la industria automotriz y de la potenciación de las propuestas regionales para la mejora de los mecanismos, cuenta con competidores cuyo alcance industrial es significativamente mayor. El estudio de la tendencia de la industria automotriz a lo largo de las últimas 5 décadas denota un crecimiento constante de alrededor del 3 % anual, lo que deja entrever un avance considerable tanto del consumo como del comercio de este tipo de bienes, ya sea aquellos de uso personal, como los que se corresponden con vehículos de trabajo. El crecimiento vino acompañado del desarrollo de unas pocas empresas que dominan el sector. Resulta cierto que, anteriormente, el dominio sobre la producción lo tenían las grandes potencias en las cuales se encontraban radicadas las centrales automovilísticas; sin embargo, esta propensión a la concentración se ha revertido para dar lugar al aumento de la participación de otras regiones, tales como Latinoamérica, países asiáticos, y Europa del Este.

El objetivo a nivel global, es decir tomado desde una perspectiva general, ha sido el de ganar competitividad a través de la reducción de costos y el aumento de la variedad, lo que produciría la internacionalización de la producción. Una de las estrategias se caracteriza por intentar extender la utilización de plataformas comunes globalmente, y concentrar la energía en el diseño del producto. Esta tarea, sin embargo, se concentra en las principales terminales automovilísticas, lo que reduce la capacidad de competencia de las regiones periféricas. Al mismo tiempo, la centralización provoca la complejidad a la hora de diseñar productos innovadores con diseño local que se adapten a las necesidades locales.

En términos generales, y para dar paso a un análisis de las tendencias regionales, puede sostenerse que la relocalización de la producción se traduce en la aparición y gestación de estrategias globales y regionales a nivel corporativo.²

La conformación de estrategias a nivel regional responde a una cuestión más de fondo que subyace en la industria automotriz; esta industria difícilmente se convierta en una industria global, ya que las necesidades son distintas en cada uno de los sectores, y es por ello que la lógica indica que los automotores se venderán, principalmente en aquella región en la que

² López, Andrés (coordinador), (2008). 'La industria automotriz en el MERCOSUR', Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay. Pág 40.

se producen.³ La razón de esta afirmación radica en que las necesidades a que apuntan satisfacer cada uno de los modelos responden a distintos patrones tanto culturales, como de política muchas veces ambiental o de ahorro de energía. Asimismo, resulta más plausible que las terminales allí radicadas lleguen a cumplimentar las economías de escala si se mira a nivel región que si se mira a nivel globo. Y por último, ocurre en la mayoría de los casos que la política arancelaria y de balanza comercial es semejante a nivel regional, y difiere considerablemente entre regiones o sectores del globo. Esta afirmación también implica un cambio inverso, es decir, las economías regionales y su rápido crecimiento se traducen en una merma en la relevancia de las economías a nivel nacional.

Los autores Schilie y Yip resumen este argumento al sostener que “(...) las estrategias regionales permiten encontrar un balance entre adaptación local y estandarización global, ganando eficiencia en la producción y la comercialización.”⁴

Si se mira el impacto de las tendencias antes especificadas en cada región, primordialmente aquellas que están conformadas por naciones de la periferia, vemos que la mayoría de ellas han variado su patrón general de políticas. Antiguamente, las políticas proteccionistas a nivel nacional provocaban la atracción de capitales e inversiones extranjeras, ya que la totalidad de la cadena de valor de aquello que se proponían producir estaría custodiada por el gobierno, dando mayor margen de maniobra debido a la reducción de costos, principalmente fijos. Sin embargo, durante las últimas décadas estas políticas de tipo proteccionistas han dejado de ser atractivas para la inversión de capital de las industrias automotrices, ya que la cadena de producción se ha globalizado. El hecho de dividir la producción en sectores dependiendo de donde esté localizada la terminal hace necesario un intercambio fluido y eficaz entre naciones de cada región; entre las filiales allí ubicadas. De lo contrario, el precio del bien manufacturado aumentaría y dejaría de cumplirse la pauta de aumentar la competitividad a través de la reducción de costos.⁵

En el caso específico de la región latinoamericana, y tomando en consideración el MERCOSUR como asociación, vemos que los países que resaltan en cuanto a industria son Brasil y Argentina. Sin embargo, no cuentan con las mismas características, o las mismas funciones a desarrollar, cada una de las filiales de las matrices automovilísticas que allí se

³ López, Andrés (coordinador), op. Cit., Pág 45.

⁴ Schilie y Yip en López, Andrés (coordinador), op. Cit., Pág 45.

⁵ López, Andrés (coordinador), op. Cit., Pág 47.

sitúan. Resulta notorio que la mayoría de las tareas de diseño y reingeniería se llevan a cabo en las filiales brasileras, mientras que el mercado argentino se encuentra más reducido. El MERCOSUR posee, sin embargo, una gran cantidad de normas, enmarcadas en la regulación general del grupo, que tienden a establecer un mínimo de contenido regional en los automóviles allí producidos, dejando un menor espacio para ser sólo un área de integración de productos manufacturados en otras partes del mundo. Se conocen reglas de origen y mínimos de contenido regional que impiden a las matrices utilizar estas terminales sólo para el armado. Es por esta razón también que todavía existe un espacio relevante para los productores locales de autopartes. La regulación antes mencionada implica un estímulo a los autopartistas localizados en la región para continuar produciendo, dando un marco de seguridad a su inserción en el mercado de manera efectiva.⁶ Probablemente este énfasis marcado en la existencia de regulación que permita asegurar la inserción en el mercado de los productores locales se deba a que el MERCOSUR es la única región o bloque que se encuentra conformado de forma exclusiva por países en vías de desarrollo. La posibilidad de diseñar productos en la región hace que el mercado se agrande, o responda más exclusivamente a las necesidades de los nacionales. Es decir, el hecho de que las filiales tanto argentinas como brasileras cuenten con la posibilidad de utilizar una plataforma común, y otorgar un nuevo diseño que responda a las necesidades de sus nacionales, hace que el mercado se agrande y aumente el consumo. Al mismo tiempo, ha ocurrido que vehículos pensados para el comercio regional han tenido éxito y han comenzado a exportarse hacia los países donde se encuentran ubicadas las centrales, matrices, de dichas empresas.

Conforma un paso relevante en el proceso de integración económica mundial el hecho de conformar filiales radicadas en áreas periféricas, que darán lugar, más tarde, a la producción autónoma de modelos específicos para la región, como se ha visto durante los últimos años. Como sostiene Victor Prochnik, "(...) las empresas de los países en desarrollo entran en las cadenas de valor como subcontratadas para realizar tareas específicas. Para ellas, el acceso al mercado mundial no se da por la venta de nuevos productos, sino por la participación en cadenas de firmas que hacen, conjuntamente, diseño, producción, marketing y ventas. La participación de las empresas de países en desarrollo en

⁶ López, Andrés (coordinador), op. Cit., Pág 49.

cadena globales abre oportunidades y desafíos para su actualización y crecimiento.”.⁷ El hecho del avance de esta inserción hace que sea más fácil otorgar el conocimiento requerido para el desarrollo de la industria más allá de las subsidiarias. “El desarrollo de las firmas de los países en vías de desarrollo insertas en cadenas globales de valor es más fácil porque en esas cadenas es intenso el flujo de información, y las demandas de la cadena varían constantemente, tornándose, en general, cada vez más sofisticadas.”.⁸

Como se ve en las citas anteriores, la inserción en las cadenas globales de valor es un factor vital para el desarrollo progresivo de los países de la periferia. Sin embargo, de manera unilateral resulta de carácter muy complejo llevar a cabo satisfactoriamente dicho cometido. Por esta razón, la asociación a nivel regional se ve como una salida eficiente a la complejidad que dicha tarea supone. En este trabajo nos concentraremos en los temas referentes al MERCOSUR, más específicamente a los países que allí son mayormente productivos e industriales, es decir Brasil y Argentina.

Al concentrarse en la historia de la industria en esta región, se ve claramente como luego de la crisis sufrida por Argentina a finales del año 2001, el consumo y la demanda comienzan a subir nuevamente. La recuperación provocó una nueva explosión del sector consumo, dando lugar a la gestación de modelos locales destinados a la venta regional. Pero como antes señalamos, junto con la evolución de la industria se logró extender el comercio de dichos bienes orientados al mercado local, hacia el mercado internacional, muchas veces calificado como de mayor nivel, o con otro status de calidad. Como sostienen Mariano Laplane y Fernando Sarti, “el aspecto más relevante de la evolución reciente del sector en Brasil y el MERCOSUR es el de la mudanza de estrategia por parte de las matrices en relación al destino de las exportaciones de los automóviles producidos en la región.”.⁹ Es cierto que este cambio de estrategia se vio forzado por la crisis sufrida a principios de siglo, donde la reducción del consumo y la demanda obligaron a buscar nuevos horizontes para la producción. “En el largo plazo, el acceso a otros mercados y la recuperación progresiva de la demanda regional por automóviles amplia las escalas de producción a niveles compatibles con la competitividad internacional y potencializa la capacidad de atraer

⁷ Prochnik, Víctor (coordinador), 'La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor', Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay, 2010, Pág. 21.

⁸ Prochnik, Víctor (coordinador), op. Cit., Pág. 21.

⁹ Laplane y Sarti en Prochnik, Víctor (coordinador), op. Cit., Pág. 190.

nuevos flujos de inversión indispensables para mantener la actualización de productos y de plantas. Paralelamente, el acceso a terceros mercados sugiere mayores oportunidades de integración productiva en el MERCOSUR, al mirar hacia mercados fuera de la región.”¹⁰

La recuperación económica del MERCOSUR implica que las filiales allí situadas cuenten con un alza de rentabilidad, que les permitirá autofinanciarse, e insertarse de manera más efectiva en el mercado mundial. Al mismo tiempo, la capacidad de autofinanciamiento sugiere que es cada vez menor la dependencia del capital inversor externo para generar productos de venta masiva, principalmente intra región. Este avance es posible ya que, tanto Argentina como Brasil, cuentan con un mercado interno de grandes magnitudes, que permite superar las expectativas correspondientes a la etapa de recuperación, y pasar a formar parte de la competencia internacional.

El MERCOSUR constituye un centro de producción y ventas respecto de la industria automotriz. Para 2006 ocupaba el octavo lugar en el ranking de patentamientos a nivel mundial; y las estadísticas de 2005 lo sitúan también octavo en el ranking de producción mundial¹¹.

Es importante destacar que la evolución de la industria se centra en dos de los países pertenecientes al MERCOSUR, Argentina y Brasil. Sin embargo, el desarrollo de cada una de ellas miradas de manera individual refleja una evolución diferenciada. En el caso argentino, la producción fue semejante a la de su socio comercial hasta la década del sesenta, donde la evolución decayó ya que las terminales automotrices no apostaron al desarrollo de tecnología y diseño. Con la crisis de fines de la década de los noventa, la producción decayó a niveles semejantes a los de cuarenta años atrás, pero a partir de 2003 comenzó de nuevo la escalada. Respecto de Brasil, el crecimiento sufrió un despegue a partir de la década de los setenta, que lo separó por un alto porcentaje de la evolución argentina. Cabe destacar que la evolución del mercado productivo brasilero se vio incentivado por la instalación en las terminales de departamentos de desarrollo tecnológico y diseño.

Aunque sea cierta la inexistencia de una política pensada para el mediano y largo plazo referente al progreso y desarrollo de la industria, los países de la región han firmado

¹⁰ Prochnik, Victor (coordinador), op. Cit., Pág. 190.

¹¹ Prochnik, Victor (coordinador), op. Cit., Pág. 13.

acuerdos referentes a la materia para controlar el mercado. Argentina y Brasil firmaron el Protocolo XIV acerca de la complementación en el sector automovilístico. En ese acuerdo se establecen patrones de comercio intra acuerdo, es decir aquellos porcentajes que está permitido exportar e importar al socio, así como también los aranceles correspondientes a dicho intercambio. El acuerdo de complementación económico en materia automotriz prevé un 100 % de preferencia arancelaria a aquellos bienes allí nombrados que sean considerados, dadas las pautas allí descritas, como bienes originarios de algunos de los dos países miembros del acuerdo. Se establecen también límites a dicho intercambio en porcentual de unidades producidas. Previsto el posible incumplimiento, o el comercio por encima de los límites establecidos en el acuerdo, se prevé una reducción de la preferencia arancelaria para aquellas empresas que incurran en este accionar. El control se llevará a cabo a través del Comité Automotor. En la parte XI del acuerdo se establecen de manera clara aquellas tareas que corresponderán a dicho organismo, así como también aquellas que deben monitorear cada uno de los Estados parte del Acuerdo.

A medida que transcurrieron los años, a partir de la firma del acuerdo al cual aquí nos referimos, resultó claro el incumplimiento y la imposibilidad de control efectivo del organismo al cual correspondía dicha tarea. El aumento del comercio fue dejando en un papel relegado a la regulación que había sido establecida al momento de conformar este Acuerdo de Complementación Económica.

Esta tendencia ha sido generalizada a aquellos acuerdos firmados por Estados que se encuentran en etapa de desarrollo, cuyas instituciones, así como su poder de ejecución de reglas, se ven socavadas por el progreso económico que produce el comercio de tipo preferencial. Es de vital importancia contar con un estudio de cuáles son los mecanismos existentes para controlar y verificar el cumplimiento de cada una de las cláusulas de dicho acuerdo. En otras palabras, establecer el grado de "enforceability" de estos acuerdos de tipo bilateral firmados entre países, que a escala mundial, podrían caracterizarse como pequeños en relación a su industria, o, como los llamamos hasta ahora, en vías de desarrollo. El objetivo de mirar cuáles son los mecanismos existentes es recalcar qué métodos puede cada una de las Partes utilizar a la hora de reclamar frente a un incumplimiento de la otra Parte, al no estar involucrados terceros en el conflicto.

CAPITULO III: LA NORMATIVA ESPECÍFICA.

Los Acuerdos entre Partes cuentan, en su mayoría, con una estructura subdividida en el desarrollo principal subyacente al objetivo del acuerdo en sí mismo, y una serie de disposiciones de tipo general que brindan el marco sobre el cual las cláusulas de dicho acuerdo se llevarán a cabo. Entre ellos contamos con artículos que brindan objetivos, implementación y procedimientos.

Estas disposiciones tienen como finalidad establecer un marco a aquello que se está acordando, es decir la materia o el propósito del Acuerdo en cuestión. Al momento de la creación de un Acuerdo de complementación, es necesario el establecimiento de determinadas pautas que esclarezcan cuestiones como los objetivos por los cuales se está suscribiendo a dicha obligación; el alcance y la cobertura de aquellas disposiciones que comenzarán a guiar los procedimientos en la materia a la cual se refiere el Acuerdo en cuestión; disposiciones administrativas que, en su gran mayoría, proponen la creación de instituciones que regulen y controlen el efectivo cumplimiento de aquello que fue acordado; disposiciones finales que establecen los mecanismos a través de los cuales se hará efectivo el paso a la nueva política o situación que surge de la firma del Acuerdo; y por último, en términos generales, se hace referencia también a las excepciones o reservas establecidas por las Partes integrantes que dejarán en forma clara el alcance efectivo de lo acordado. Muchas veces, también, se establece la posibilidad de admitir nuevas Partes al Acuerdo pre existente, o, por el contrario, prohibir el ingreso o la anexión de nuevos miembros al Acuerdo.

Esta regulación a la cual nos referimos como disposiciones generales, iniciales y finales son parte plenamente relevante de cada uno de los Acuerdos, ya que crean el marco administrativo para que los objetivos puedan ser llevados a cabo de manera efectiva y exitosa. Los organismos o las pautas creadas cumplen funciones de sanción y control, pero también son encargadas o intentan hacer conocidas aquellas regulaciones que deberán cumplirse a partir de la entrada en vigor del Acuerdo en cuestión, sea cual fuere aquel al que nos referimos. Cabe destacar que a veces dichas disposiciones crean instituciones afines a estas tareas, y en otros casos se generan otros mecanismos de implementación y

control que distan de la tarea de crear y organizar una institución que cumpla exclusivamente dicho rol.

Estas disposiciones varían en su profundidad y en su alcance, dependiendo del acuerdo que se analice. En este trabajo haremos énfasis en tres Acuerdos de complementación económica, cuyas Partes integrantes son, en todos los casos, Estados americanos. Sin embargo, en el desarrollo de las distintas secciones se dará cuenta de las diferencias existentes entre sí en cuanto a profundidad y alcance de estas cláusulas. Ocurre que aquellos Acuerdos que involucran entre sus partes a Estados que se califican como desarrollados tienden a tener una regulación más exhaustiva que aquellos que sólo se hacen efectivos entre Estados más pequeños o de menor desarrollo. Para mostrar esta idea, se desarrollarán distintas partes de tres Acuerdos, todos americanos, para así poder comparar la profundidad y el alcance de cada uno de ellos. Se espera en estos casos particulares, encontrar una mayor profundidad y detalle en aquel acuerdo en que se encuentra involucrado Estados Unidos, juntamente con Canadá y México. Respecto de los dos acuerdos restantes, suponemos que el más débil en cuanto a regulación es aquel que involucra a Brasil y Argentina, debido a cuestiones de carácter interno que impiden una variación en las formas de política exterior. El Acuerdo que involucra a México y al MERCOSUR, probablemente contenga una mayor exhaustividad debido a la influencia de Estados Unidos.

Las relaciones internas, aquellas relaciones sociales que subyacen la envergadura del Estado tienen particular y significativa importancia a la hora de analizar elementos de política exterior.¹² Las relaciones internacionales son el resultado de las relaciones sociales presentes en cada Estado, por lo tanto la innovación en la estructura social de dichas relaciones genera un cambio a nivel internacional. La variación en la manera de organizarse genera cambios a niveles macro, es decir de relaciones externas. Es por ello que podría señalarse el caso de sociedades más organizadas, con estructuras e instituciones sólidas, como el caso de Estados Unidos y Canadá, que tienden a tener una mayor regulación interna. Por lo tanto, este mismo patrón de conducta se sigue a la hora de diagramar la política exterior, a través de la conformación de acuerdos exhaustivos. Los grandes poderes

¹² Cox, Robert. 'Gramsci, hegemony and international relations: an essay in method' en *Historical Materialism and International Relations*, Cambridge University Press, Cambridge, 1993, Pág. 58.

cuentan con algún tipo de libertad a la hora de determinar su política exterior, al dar un lugar relevante a los intereses de carácter doméstico. En el caso de los países más pequeños, esta autonomía es más reducida, y debido a ello sus conductas tienden a asemejarse a aquellas diagramadas por las grandes naciones, y así obtener un lugar más privilegiado en el sistema internacional.¹³ Resulta cierto pensar también que es en las grandes naciones donde se producen cambios relevantes a nivel social, que son el puntapié inicial para el cambio en la política exterior. Los pequeños países son quienes copian, o asimilan dichos cambios, y varían su patrón de conducta. Cabe destacar que este fenómeno no se da de igual manera en todas las regiones, ya que existen algunas más renuentes a acoplarse al cambio estructural, ya sea por cuestiones del orden social, cultural o económico.¹⁴

Luego de esta breve explicación acerca del objeto que se analizará a continuación, se comenzará más específicamente el análisis de los Acuerdos antes mencionados para comprobar el hecho de la diferencia existente en la cantidad y la profundidad de la regulación existente en Acuerdos referentes a la complementación. Como bien se ha señalado, la membresía de un país calificado como grande, en este caso debido a su envergadura tanto económica como política a nivel del sistema internacional, es decir que cuenta con una relevancia sustancial a la hora de influir con la toma de decisiones, implicaría una regulación más exhaustiva. Puede sostenerse que dicho fenómeno responde a la necesidad de resguardar su carácter de influyente, así como también, como sugieren teorías sistémicas, debido a una cultura institucional existente que conlleva a la conformación de este tipo de regímenes más específicos. Existe entonces una posibilidad de relacionar la idea de la mayor regulación a las teorías clásicas de las relaciones internacionales y el sistema internacional.

Siguiendo las pautas generales de la teoría neoliberal, tanto las instituciones como los regímenes internacionales han adquirido un peso y un poder de influencia mucho mayor durante las últimas décadas. La gran cantidad de regímenes e instituciones creadas han soslayado una cultura de cooperación y complementación, contraria a la teoría del antagonismo que plantea el realismo estratégico. La competencia y la rivalidad han dejado

¹³ Cox, Robert, op. Cit., Pág. 59.

¹⁴ Cox, Robert, op. Cit.

de ser la guía en las relaciones entre Estados para dar lugar a la posibilidad de cooperación. Esa cooperación implica un mayor nivel de integración que fomente el desarrollo en conjunto. Resulta notorio que la integración se ha dado mayormente a nivel regional, ya que la cultura, las costumbres, la ideología, tienden a ser semejantes, y permiten un lazo más fuerte. Sin embargo, la cuestión de la cooperación y la complementación económica como vía para fomentar el desarrollo no implica la igualdad entre los Estados tanto en cuestiones económicas, como en políticas y sociales. Es por ello que existen diferencias sustanciales entre los regímenes económicos existentes, que reflejan la diversidad de culturas y sociedades existentes en el sistema internacional.¹⁵ Por lo tanto la idea de este artículo es mostrar a través de la comparación de tres regímenes de complementación económica americanos las diferencias existentes en cuanto a forma, profundidad y extensión.

a) OBJETIVOS.

Los acuerdos económicos se firman con objetivos claros de desarrollo económico en algún aspecto en particular. La definición de objetivos es central para conocer y dejar en claro formalmente el propósito del acuerdo en cuestión. Al mismo tiempo, son los objetivos los que delimitan el resto de las cláusulas; son la base del Acuerdo tomado en su generalidad, y cada una de las cuestiones allí establecidas responde a ellos.

i) Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte

Al analizar el acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), se ve una enumeración clara de objetivos a ser cumplidos, en favor de la conformación de una zona de libre comercio con un 100 % de preferencia arancelaria. El artículo 102 de dicho Acuerdo enumera, en primer lugar, tres principios y reglas que subyacen la generalidad del acuerdo. El primero de ellos es el principio de trato nacional, definido en el mismo Acuerdo como la responsabilidad de cualquier Estado o Provincia de otorgar a un bien de otra Parte un trato no menos favorable que el más favorable otorgado a bienes similares, sustitutos o competidores directos provenientes de la Parte de la cual sea integrante (artículo 301). El segundo de los principios allí enumerados es el de trato de nación más favorecida, definida

¹⁵ Keohane, Robert y Nye, Joseph, 'Power and Interdependence, Little and Brown, Boston, 1977.

por la Organización Mundial del Comercio como la obligación de otorgar automáticamente las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país a todos los demás integrantes del sistema. El objetivo de dicha cláusula es el beneficio de todas las partes de aquellas concesiones que hayan sido convenidas entre determinados interlocutores comerciales con una gran capacidad para negociar.¹⁶ Por último, se nombra el principio de la transparencia.

Luego de remarcar los principios subyacentes al Acuerdo en general, y a los objetivos en particular, se enumeran los objetivos propiamente dichos. El artículo 102 contiene una lista de seis objetivos definidos de manera clara, que comienza por la eliminación de obstáculos al comercio y la facilitación de la circulación de bienes entre los territorios de las Partes. En segundo lugar, se establece la promoción de condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio establecida entre las Partes. A continuación, la posibilidad de aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes. En cuarto lugar, se refiere a los derechos de propiedad intelectual, al plantear su protección y respeto en territorio de cada una de las Partes. En quinto lugar, la creación de “procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias”¹⁷. Y por último, sentar las bases para, en un futuro, fomentar la cooperación tanto regional como multilateral con el objeto de mejorar y ampliar los beneficios del Tratado en cuestión.

Queda entonces claro que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte define de manera exhaustiva los objetivos por los cuales han procedido sus Partes a integrar dicho Acuerdo. Este artículo posibilita también un análisis de dichos objetivos a lo largo del tiempo, al ser el marco a la hora de observar cumplimiento y efectividad. Las disposiciones iniciales se ocupan de manera rigurosa de definir los objetivos y los principios subyacentes a la firma del Tratado.

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

Sin embargo, no todos los Acuerdos cuentan con esta enumeración rigurosa de objetivos. Al observar el Acuerdo de Complementación Económica entre MERCOSUR y México, se ve claramente una disminución en la profundidad de dichas disposiciones. El artículo 1 de

¹⁶ www.wto.org

¹⁷ Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, artículo 102.

dicho Acuerdo establece que las Partes firman con el objeto de “sentar las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y de promover la integración y complementación productiva de sus sectores automotores.”¹⁸. A su vez, las cláusulas establecidas en este Acuerdo pasarán a formar parte del ulterior Acuerdo de Libre Comercio a firmarse por las mismas Partes.

Al comparar ambos artículos referentes a objetivos en cada uno de los Acuerdos, es sencillo discernir la diferencia de profundidad existente entre ambos. Podría decirse que el artículo 1 del Acuerdo de Complementación Económica N° 55 es más una formalidad que verdaderamente el establecimiento de los lineamientos generales subyacentes a todo el resto de las disposiciones acordadas. El establecimiento de objetivos claros permite un análisis profundo del desarrollo del Acuerdo, así como una posibilidad de cambiar aquellas cláusulas que no sean funcionales a lo que se ha definido como el objeto. Cuando no resultan claras estas disposiciones, el hecho de cambiar aquellos artículos que no sean funcionales al objeto es realmente complicado, ya que el mismo objetivo de la conformación del Acuerdo es difuso.

iii) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

Por último, el Acuerdo acerca de Política Automotriz entre Argentina y Brasil no define en ninguna de sus disposiciones los objetivos por los cuales se ha llevado a cabo la creación de las bases para la complementación económica en el ámbito de la industria automotriz. Esta ausencia deja entrever la escasa profundidad y formalidad con la cual se ha creado este Acuerdo, ya que las disposiciones ulteriores no cuentan con un objetivo subyacente claro al cual responder.

b) ÁMBITO DE APLICACIÓN.

El ámbito de aplicación se constituye de aquellos artículos o bienes que se ven afectados por las cláusulas establecidas dentro del Acuerdo. El alcance de las disposiciones que conforman el Tratado se delimita a través de un listado de productos que deben ser regulados por estas nuevas pautas. Cuanto más riguroso sea dicho listado, menor será el margen de evasión e incumplimiento que estas nuevas reglas tengan en cada uno de los Estados Parte. Ocurre en la mayoría de los casos que dichas listas son tomadas de distintos

¹⁸ Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N 55, artículo 1.

foros de carácter relevante para la materia que se está regulando. Por lo tanto la actualización sería responsabilidad de otro régimen directamente relacionado al sector en cuestión.

i) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

En el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el establecimiento del ámbito de aplicación resulta un tanto confuso. El artículo 300 de dicho Tratado establece que la cobertura del mismo se extiende al anexo existente acerca de política automotriz, así como también aquel correspondiente a bienes textiles y de vestido, y a cualquier otro bien nombrado en alguno de los capítulos, que no se encuentre definido como bien de excepción. Por tanto, al observar el anexo 300-A "Comercio e Inversión en el Sector Automotriz", debería encontrarse una definición clara de aquellos bienes que para el Acuerdo en cuestión se definen como vehículos. Por el contrario, la estructura denota una subdivisión en el interior del anexo referente a cada una de las Partes integrantes, y en cada una de ellas una definición.

En el caso de Canadá, se define vehículo como automóvil, camión, autobús, o cualquier vehículo automotor utilizado para propósitos especiales, dejando fuera las motocicletas. Esta definición no refiere a ningún listado oficial o nomenclatura que deja en claro tamaños o modelos.

Para México la definición es bastante más rigurosa. El alcance de las disposiciones para aquellos bienes definidos como vehículos llega a un automóvil, un automóvil compacto de uso popular, un camión comercial, un camión ligero, o un camión mediano. A su vez, cada uno de estos componentes posee una referencia exclusiva a una lista de fracciones incluidas designadas por la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación. Por lo tanto, el apartado de definiciones dentro del sector México del anexo referido a comercio e inversión en el sector automotriz establece de manera clara el alcance de la totalidad de las disposiciones de este Tratado.

Por último, el apartado de Estados Unidos define de manera concisa el automóvil como aquellos artículos definidos como "automobile" en la CAFE Act¹⁹ y sus Reglas de Aplicación.

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

¹⁹ Corporate Average Fuel Economy.

El Acuerdo de Complementación Económica N° 55 entre MERCOSUR y México define el alcance de sus regulaciones con extrema rigurosidad. El artículo 3 del régimen en cuestión delimita el alcance de sus disposiciones referentes al intercambio comercial de los bienes allí definidos como vehículos y autopartes, siempre que se trate de bienes nuevos. En el caso de 'vehículos', este término, según la definición allí establecida, incluye automóviles; vehículos de peso total con carga máxima menor a 8845 kg.; vehículos de peso total con carga máxima mayor a 8845 kg.; ómnibus (completos, incluyendo chasis con motor y carrocerías); carrocerías; remolques y semirremolques; tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas. Para las autopartes, se extiende a todas las piezas necesarias para la producción de los vehículos listados anteriormente, incluso aquellas destinadas al mercado de reposición. Sin embargo, la explicitación de aquellos artículos o bienes que se encuentran enmarcados o afectados por las cláusulas del Acuerdo en cuestión no se limita a la definición anteriormente desarrollada referida al artículo 3. El Acuerdo cuenta con un Anexo donde, tomando como referencia la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyo sustento es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías²⁰, se detalla cada una de las fracciones incluidas en cada tipo una de las subdivisiones expuestas a la hora de definir 'vehículo'. Esta organización permite una identificación fácil y rápida de aquellos bienes que se encuentran afectados por el régimen, y, al mismo tiempo, evita confusiones o controversias en la misma materia. El detalle con que el Acuerdo delimita su alcance permite ver una clara influencia del Tratado en que México se encuentra formando Parte con Estados Unidos y Canadá, donde ninguna de sus disposiciones, como se ha demostrado hasta el momento, queda librada a la libre interpretación del lector.

iii) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

Por último, es necesario un análisis de cómo el Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil define su ámbito de cobertura o su alcance. Como se explicó en la sección anterior, este Acuerdo no define explícitamente ningún objetivo, comienza sus disposiciones directamente con el 'ámbito de aplicación'. El artículo uno se basa en la Nomenclatura Común del Mercosur para desarrollar un apéndice donde se encuentran desarrollados todos los bienes, siempre que sean nuevos, que se encuentran incluidos en

²⁰ Abreviatura: NALADISA.

este Acuerdo. Es para destacar que el artículo plantea la posibilidad de una ampliación o modificación de dicho Apéndice, según las Partes lo consideren necesario. El artículo enumera diez categorías de vehículos o bienes a los cuales serán aplicables las cláusulas subsiguientes. Entre ellos encontramos automóviles y vehículos utilitarios livianos; ómnibus; camiones; camiones tractores; chasis con motor, inclusive los con cabina; remolques y semirremolques; carrocerías; tractores agrícolas, cosechadoras, y maquinaria agrícola autopropulsada; maquinaria vial autopropulsada; y autopartes. Es importante reiterar el hecho de que cada una de las categorías enunciadas anteriormente tiene un correlato en el Apéndice I del mismo Acuerdo, donde cada una de ellas se encuentra nombrada y armonizada bajo el mismo sistema de la Nomenclatura Común del MERCOSUR.

Para cerrar esta sección, es interesante ver cómo el Acuerdo entre Argentina y Brasil mantiene el mismo sistema que el Acuerdo de Complementación Económica N° 55 con México, donde existe un sistema armonizado que es el sustento para la definición del alcance de todas las cláusulas desarrolladas más adelante. En el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la definición se encuentra dividida, dando libertad a cada una de las partes de establecer el alcance que entre ellas tendrá este régimen. Es importante destacar que los Acuerdos de Complementación Económica también restringen el alcance entre Partes a algunas de las categorías enumeradas en el artículo que establece el ámbito de aplicación, pero siempre respetan el mismo sistema armonizado de definición de bienes que establece el Acuerdo.

c) RÉGIMEN DE ORIGEN.

El establecimiento de las pautas de origen de los bienes que se encuentran afectados por los distintos Acuerdos se ocupa de pautar la clasificación de los mismos, para luego determinar la preferencia arancelaria correspondiente a cada uno de ellos. Los tres Acuerdos promueven la creación de una zona de libre comercio a largo plazo al menos en materia automotriz, por lo tanto la existencia de una preferencia arancelaria del 100 %. Para ello es siempre necesario el cumplimiento de una determinada cantidad de pautas que den al bien en cuestión las características mínimas para ser clasificado como originario y gozar de los

beneficios arancelarios. Cada uno de los regímenes posee distintas caracterizaciones de lo que se establece como bien originario, ya que no siempre implica que la totalidad del mismo este producida, enteramente y sin excepción, dentro del territorio de alguno de los Estados Parte. Al mismo tiempo, existen muchas veces diferencias entre las categorías definidas como 'vehículos'. Probablemente existan diferencias en los distintos porcentajes de producción nacional que requiere cada una de las distintas categorías para ser considerada como bien originario. La realidad es que la clasificación y certificación del origen de un bien es uno de los eslabones clave a la hora de analizar los distintos Acuerdos. Una vez que un vehículo ha sido clasificado, ya sea como originario o no, comenzará a gozar de las pautas referentes a su condición. Es cierto que muchos regímenes prevén la posibilidad de cambiar el estatus de un bien, pero no siempre resulta sencillo y accesible. Debido a la importancia con la que cuenta esta cláusula es que la mayoría de los Acuerdos le dedican un extenso y riguroso desarrollo.

i) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

Para mostrar lo anteriormente expuesto haremos un análisis, como en cada uno de las cláusulas que se consideran relevantes, de lo que se aprecia en los tres Acuerdos que manejamos. Como establece la hipótesis de esta tesis, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte tendría una mayor rigurosidad a la hora de establecer las pautas para que cualquier bien correspondiente a la industria automotriz sea clasificado como bien originario de alguna de las Partes. El capítulo IV de dicho Tratado refiere de manera exclusiva a las reglas de origen. Comienza por una definición general que encuadra a todos los bienes que son alcanzados por el libre comercio de la zona, y luego establece algunas pautas exclusivas del sector. Al seguir cada uno de los apartados del artículo 401 del Acuerdo en cuestión, se aclara que un bien será considerado originario de territorio de una Parte, en primera medida, si es producido u obtenido de manera total en el territorio de una o más de las Partes. En segunda instancia, un bien será considerado originario siempre y cuando cada uno de los materiales no originarios utilizados para su producción haya sufrido alguno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el anexo del artículo al cual nos referimos, o cumpla con alguna de las excepciones de ese mismo anexo. Como tercer caso, el bien se considerará originario si es producido en su totalidad en territorio de una o más Partes, a partir, exclusivamente, de materiales considerados originarios. Por

último se establecen, en el apartado 4, algunas excepciones establecidas en el Sistema Armonizado²¹.

Sin importar cual de las pautas anteriores cumpla un bien al ser considerado originario, es condición necesaria que el valor de contenido regional del mismo sea mayor al 50 % o 60 % según se utilice el método de valor de transacción o método de costo neto respectivamente. Ambos métodos se encuentran armonizados en el artículo 402, apartados 2 y 3, del mismo Acuerdo. El método de valor de transacción se calcula a partir del valor de transacción del bien y el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor para la producción de dicho bien. El valor de contenido regional es, entonces, igual al valor de transacción del bien menos el valor de los materiales no originarios utilizados, dividido por el valor de transacción, y multiplicado por cien²². En caso de no existir el valor de transacción del bien, o bien éste no sea admisible conforme el Código de Valoración Aduanera, o que dicho "bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad, de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas, durante un período de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda 85 por ciento de las ventas totales del productor de esos bienes durante ese período"²³, se utilizará el método del costo neto. El método de costo neto se basa, a diferencia del anterior, en el costo neto del bien y el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor. En otras palabras, el valor de contenido regional según este método es igual al costo neto del bien menos el valor de los materiales no originarios, dividido por el costo neto, multiplicado por cien²⁴.

El artículo 403 refiere de específicamente a los bienes de la industria automotriz. Es por ello que existe una mayor profundidad y rigurosidad en este Acuerdo, ya que en primera medida se definen las pautas para la generalidad, pasando luego a una clasificación más específica de un sector. Manteniendo como base de armonización de productos la ya nombrada a la hora de analizar el alcance del Tratado, el artículo se ocupa de establecer el método a utilizar a la hora de calcular el índice de contenido regional del producto. A su

²¹ Ver ANEXO pág. 46.

²² $VCR = [(VT - VMN) / VT] \times 100$.

²³ Artículo 402, apartado 5.b., NAFTA.

²⁴ $VCR = [(CN - VMN) / CN] \times 100$.

vez, los artículos 404 y 405 establecen dos métodos alternativos, no específicos de la industria automotriz, que son el de acumulación el de minimis.²⁵

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

Como el objetivo es comparar el régimen antes expuesto con los establecidos por los dos Acuerdos restantes, se hará referencia ahora al Acuerdo de Complementación Económica N° 55. El Anexo II de dicho Acuerdo establece las normas de origen aplicables al intercambio entre las Partes. El Régimen de Origen establecido en este Anexo es aplicado sin excepción a todos los bienes objeto del Acuerdo, aún si el Comité Automotor decide variarlo.²⁶ Es requisito para acceder a los beneficios arancelarios establecidos en el régimen el cumplimiento de las reglas de origen allí establecidas. El Anexo se encuentra dividido en tres cuestiones principales, la calificación y determinación de origen de un bien, la emisión de los certificados correspondientes, y los procesos de verificación y control de los mismos. A los efectos de esta comparación y análisis, se hará referencia a la calificación de origen, dispuestas en el artículo 5 del Anexo correspondiente.

Será considerado bien originario aquel que sea obtenido o producido en su totalidad en territorio de una de las Partes Signatarias. También aquellos producidos enteramente en territorio de una Parte utilizando materiales que son clasificados como originarios por ese mismo Anexo. Se considerará originario, a su vez, aquel bien producido enteramente en territorio de una Parte con materiales no originarios, pero que la clasificación final, según NALADISA, sea distinta a éstos. Y por último, aquel bien elaborado en territorio de una Parte con materiales no originarios, pero cuyo valor no exceda el 50 % del valor total del bien.

El artículo 6 establece la forma de cálculo del Índice de Contenido Regional para los Estados que conforman el MERCOSUR y para México. Luego de dicho cálculo, salvo que contradiga lo establecido en el artículo 5 del mismo Anexo, un producto será originario tanto para Argentina como para Brasil si el ICR tiene un valor de al menos el 60 %; para Uruguay si es al menos del 50 %; y para México, al menos del 30 % a partir del año 2006 y en adelante. Resulta importante mencionar el hecho de que un material originario de una

²⁵ Ver ANEXO pág. 51.

²⁶ Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N 55, Artículo 2, anexo II.

Parte, utilizado para la producción de un bien en territorio de otra Parte, será considerado originario de ésta última, según el artículo 7 del Anexo II.

Las Partes integrantes del Acuerdo se notifican que cualquier bien producido conforme a las pautas antes expuestas será objeto de perder su condición de originario en caso de sufrir un proceso ulterior fuera de los territorios de cualquiera de las Partes que no se deba a la necesidad de transportarlo o mantenerlo en buena condición, según establece el artículo 17 del Anexo II. A su vez, estos bienes gozarán de la preferencia arancelaria siempre y cuando durante su transporte no pasen por el territorio de un Estado no Parte, excepto situaciones en que dicho tránsito estuviese justificado. Las justificaciones incluyen razones geográficas, ausencia de comercio del bien o utilización mientras se encuentra en tránsito, y en la medida en que no sufran ninguna operación distinta a la conservación, carga o descarga, en territorio de algún Estado no Parte del Acuerdo.²⁷ Este Anexo plantea también de manera apartada la posibilidad de cambiar el régimen de certificación de origen a través de la petición unilateral por parte de uno de los integrantes del Acuerdo al Comité Automotor²⁸, con las justificaciones y los antecedentes que correspondan.

iii) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

En último lugar, encontramos al Acuerdo sobre Política Automotriz Común entre Argentina y Brasil, donde, como es de esperar, la referencia al establecimiento de normas de origen es bastante difusa y poco profunda. El artículo 22 de Acuerdo al cual se hace referencia establece que a los efectos de comprobar la Regla de Origen de los bienes automotores y autopartes se utilizará el Régimen de Origen establecido en el MERCOSUR. Este artículo indica la delegación de una de las disposiciones más importantes a la hora de establecer la preferencia arancelaria de algún bien a otro organismo que no se ocupa solamente de estas cuestiones. No se hace referencia tampoco a ningún mecanismo para apelar el origen de un bien si alguno de los Estados Parte del Acuerdo lo creyera necesario. Sin embargo, es importante desarrollar brevemente a qué se refiere el Régimen de Origen del MERCOSUR, ya que luego de un análisis quedará claro que tampoco se caracteriza por ser altamente exhaustivo. Este Régimen plantea como regla general que un bien será considerado originario en el caso que sea producido íntegramente en cualquiera de los territorios

²⁷ Ver ANEXO pág. 53.

²⁸ Ver capítulo IV 'Procedimientos'.

pertenecientes a los Estados Parte del MERCOSUR. La producción debe haber utilizado materiales calificados como originarios, o aquellos que hayan sufrido la última transformación sustancial en territorio de alguna de las Partes. En este último caso, el valor CIF²⁹ de la totalidad de los bienes importados no debe superar el 40 % del valor FOB³⁰ del producto terminado para ser considerado bien originario de alguna de las Partes.³¹

Resta por afirmar, entonces, que luego del análisis de los tres Acuerdos, se ve una extrema rigurosidad en aquel que involucra a los Estados de América del Norte. Esa profundidad y delicadeza es trasladada al Acuerdo MERCOSUR-México debido a que éste último se encuentra influido por la zona de libre comercio y el régimen del cual es Parte con dos Estados desarrollados. Por último, la escasa referencia existente en el Acuerdo entre Brasil y Argentina deja entrever una baja institucionalización en ambos Estados, que no centran su preocupación en las cuestiones de carácter normativo y operativo del Acuerdo, ya que su centro se encuentra en las disposiciones económicas.

d) DISPOSICIONES GENERALES.

Cuando se hace referencia a las disposiciones generales de un Acuerdo o Tratado, en la mayoría de los casos se trata de aquellos artículos que se encargan de explicitar las especificidades del acuerdo, ya sea respecto de su forma como de su administración. Los Tratados se clasifican siguiendo distintas pautas, por ejemplo su forma. Entre ellos encontramos clasificaciones según la cantidad de integrantes que posee, donde puede tratarse de un Tratado bilateral o multilateral; clasificaciones de acuerdo a la forma, donde encontramos Tratados en buena y debida forma, y Tratados en forma simplificada; de acuerdo a la posibilidad de incorporar terceros Estados que no estuvieron presentes a la hora de la negociación, donde encontramos Tratados abiertos, donde existe una cláusula de adhesión, y Tratados cerrados, donde no está presente dicha cláusula.³²

1.- Entrada en vigor.

²⁹ CIF: 'Cost, Insurance and Freight / Coste, Seguro y Flete'. Precio del bien que incluye la mercadería ya en puerto de destino con flete saldado y seguro cubierto.

³⁰ FOB: 'Free on Board / Libre a Bordo'. Valor del bien una vez indicados los gastos, derechos y riesgos.

³¹ Fuente: www.mercosur.int

³² Moncayo, G., Vinuesa, R., y Gutiérrez Posse, H. (1999). "Derecho Internacional Público", Zavalía, Buenos Aires.

Uno de los aspectos relevantes a la hora de especificar la forma de un Tratado es el hecho de la entrada en vigencia del mismo. Las cláusulas que se negocian a la hora de pasar a ser Parte integrante de un Acuerdo entran en vigor a partir de una fecha explicitada claramente. Esta fecha determina la vigencia del Acuerdo para los Estados que se encuentran allí involucrados entre sí. Es un proceso estandarizado que prevé una cantidad de días, luego de notificar al depositario correspondiente la ratificación del mismo, a partir de los cuales el Acuerdo se hará efectivo y obligatorio para dicha Parte. Por consiguiente, es una fecha crítica que establece cuando el Tratado o Acuerdo se torna obligatorio para la Parte que ha notificado su ratificación.

i) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

En el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el artículo 2203 perteneciente a la octava parte de dicho Tratado establece que éste entraría en vigor el día primero de enero de 1994. Previamente, cada uno de los Estados involucrados en la creación de esta zona de libre comercio debía intercambiar las notificaciones escritas que certificaran las formalidades jurídicas necesarias. Resulta llamativa la ausencia de un artículo o referencia que defina o reconozca el depositario de dichas formalidades jurídicas.

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

El Acuerdo de Complementación Económica N° 55 en su artículo 12 establece que el presente Acuerdo entrará en vigor en un plazo no mayor a los treinta días desde la fecha de notificación de la ratificación al depositario. Los Estados suscriben al Acuerdo dejando constancia de su voluntad de ratificarlo el día veintisiete de septiembre del año 2002. La vigencia es de carácter bilateral, es decir, la entrada en vigor depende de la notificación de la ratificación de México y uno de los Estados miembros del MERCOSUR, siendo que el Acuerdo entra en vigencia entre ambos en el plazo anteriormente estipulado. No existe, entonces, una única fecha que corresponda a la entrada en vigor del Acuerdo, como sí ocurre en el caso del NAFTA. Puede que esta pluralidad conlleve a controversias relativas a la aplicación o implementación de cláusulas que son aplicables al Acuerdo en su totalidad, y no a cada uno de los apéndices que hacen referencia al comercio bilateral entre México y uno de los países miembros del MERCOSUR.

El artículo 18 designa como depositario de las formalidades jurídicas que dan vigencia al Acuerdo a la Secretaria General de la ALADI. A su vez, la vigencia del mismo tiene una

restricción también allí explicitada. El Acuerdo fue firmado con el objetivo de ser un paso previo a la conformación de una zona de libre comercio entre México y el MERCOSUR. Por tanto, el artículo limita la vigencia de la totalidad del Acuerdo al momento en que se pacte un Acuerdo de Libre Comercio entre México y el MERCOSUR, donde este Acuerdo de Complementación Económica quedaría sin efecto en sí mismo como Acuerdo aislado, y sería incorporado por aquel como cláusulas relativas a la política automotriz de la zona. El objetivo de crear esta zona de libre comercio tiene su correlato en el NAFTA, donde las cláusulas son aplicables a todos los bienes y servicios que comercian esos tres Estados, aunque existen pautas que son relativas a un sector en particular, principalmente aquellas que hacen referencia a aranceles e implementación.

iii) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

El Acuerdo sobre la Política Automotriz Común entre Argentina y Brasil no define en ninguno de sus artículos una fecha estipulada de entrada en vigor. Este Acuerdo firmado en el marco de la ALADI tiene allí una fecha de entrada en vigencia pero que no se encuentra mencionada en el mismo. La entrada en vigor se define para ambos Estados el doce de diciembre de 1990; existe una diferencia en la vigencia administrativa, siendo ésta para la Argentina el día primero de enero de 1991, y el día treinta y uno de marzo del mismo año para Brasil. Sin embargo, este Acuerdo ha contado con cantidad de rectificaciones, y cada una de ellas posee una fecha determinada de vigencia, por lo tanto resulta complicado definir una fecha general de entrada en vigor de la totalidad de los artículos del Acuerdo en cuestión.³³

2.- Adhesión.

Otra de las características relevantes de los Tratados es si permiten o no la adhesión de nuevos miembros luego de la entrada en vigor o ratificación de las Partes que han negociado para darle forma al mismo.

i) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se caracteriza por ser un Tratado abierto, ya que permite la incorporación de nuevos Estados o grupos de Estados. El artículo 2204 establece que serán recibidos nuevos Estados siempre que respeten los términos y condiciones que establece el Tratado, y al mismo tiempo, prevé la posibilidad de que no

³³ Fuente: www.aladi.org

entren en vigor las pautas del mismo entre alguno de los Estados miembro y el recientemente incorporado si aquel así lo desea. Es decir, este Tratado admite reservas, incluso referidas a la entrada en vigor del mismo entre uno de los Estados Parte, y un Estado que desee por propia voluntad comenzar a formar parte del mismo.

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

Para el Acuerdo de Complementación Económica N° 55, la cuestión de la adhesión es llamativamente rigurosa. La incorporación de nuevos miembros al Acuerdo se limita a los demás Estados pertenecientes a la ALADI, por lo tanto se trata de una cláusula de adhesión restringida. El artículo 11 también estipula un plazo de 30 días luego del depósito en la Secretaría General de la ALADI del Protocolo de Adhesión para la entrada en vigor del Acuerdo para el nuevo Estado Parte.

iii) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

Como es de esperar, el Acuerdo sobre política automotriz entre Argentina y Brasil no cuenta con ninguna cláusula que permita incorporar nuevos miembros a esta política automotriz. Sólo hace referencia a la sustitución de la misma al momento de crearse la política automotriz común del MERCOSUR.

3.- Denuncia.

Otra de las cuestiones relevantes a tener en cuenta a la hora de hacer un análisis sobre un Tratado en particular es la posibilidad o la existencia de alguna pauta que permita la revocación de la ratificación del mismo por parte de alguno de los Estados miembros del régimen.

i) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

El Tratado del NAFTA cuenta, de la misma forma que el Acuerdo de Complementación Económica N° 55, con un artículo referido a la denuncia de los mismos. La denuncia es la posibilidad de desligarse de un Acuerdo del que se es Parte integrante, dejando sin efecto las cláusulas que lo conforman para la Parte que ha decidido realizarlo. El primero de ellos, el NAFTA, establece un plazo de seis meses luego de notificar a las demás Partes la intención de denunciarlo, para realizar este proceso de manera efectiva, dejando sin efecto el mismo para él y su relación con los demás Estados miembros del Acuerdo, pero conservando su vigencia para las demás Partes entre sí.

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

El Acuerdo de Complementación Económica al cual hacemos aquí referencia posee una cláusula relativamente más específica. El plazo de notificación a la otra Parte de la intención de una de ellas de denunciar y desligarse del Acuerdo es de sesenta días. Debe depositarse, según lo estipulado en el artículo 13 del Acuerdo en cuestión, el instrumento de denuncia en la Secretaría General del ALADI. Los derechos y obligaciones creados al momento de la ratificación seguirán en vigencia por un año luego del depósito del instrumento de denuncia anteriormente dicho, salvo que las partes dispongan un plazo distinto. El artículo prevé también la posibilidad de excluir disposiciones de la denuncia del Acuerdo, dejando a éstas con validez luego del cumplimiento de los plazos de denuncia estipulados.

Es relevante hacer mención al hecho de que ambos regímenes destacan que los anexos y los apéndices son parte integrante de los mismos.³⁴

iii) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

El acuerdo de política automotriz que hemos evaluado entre Argentina y Brasil tampoco suscita la posibilidad de dejarlo sin efecto por alguna de las Partes. Es evidente que el hecho de que una de las Partes manifieste su voluntad de dejar el Acuerdo sin efecto para sí produce, de manera automática ya que se trata de un régimen bilateral, la anulación de los derechos y obligaciones para la otra Parte. Sin embargo, esta posibilidad no está tomada en consideración de manera formal y reflejada en ninguna disposición del mismo.

4.- Enmiendas.

Otra de las cuestiones relevantes en dichos Acuerdos es la concerniente a las enmiendas y adiciones de cláusulas a los mismos. La posibilidad de generar modificaciones a las reglas acordadas da lugar a una apertura del acuerdo, principalmente por la capacidad del mismo para adaptarse al contexto en que los Estados Parte se encuentran involucrados. Cuando no está regulada esta facultad, es probable que se genere una confusión o disputa de intereses a la hora de aplicarlo en un contexto cambiante. Posiblemente una extrema apertura al cambio provoque una discontinuidad y escasa seriedad en el Acuerdo, ya que todo lo negociado puede ser rápidamente cambiado. Pero es necesario establecer un procedimiento a través del cual las Partes tengan la facultad para revisar y ratificar o enmendar aquellas

³⁴ Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, artículo 2201 y Acuerdo de Complementación Económica N 55, artículo 15.

disposiciones que, a su criterio y de común acuerdo, no beneficien a la hora de alcanzar el objetivo general. Más aún cuando los Acuerdos en cuestión son de materia primordialmente económica, donde el cambio es constante. No significa que la facultad de modificar lo acordado sea un procedimiento que tienda a la rutina, pero sí que exista la posibilidad de replantear determinadas cuestiones de crucial relevancia.

i) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

Las enmiendas y adiciones de cláusulas en el Acuerdo sobre Política Automotriz es otra de las cuestiones ausentes en el mismo. Existe una mención en el artículo 30 a la posibilidad de, luego de realizada una evaluación del desarrollo y la evolución de la política automotriz, generar una variación o un ajuste necesario para la implementación correcta de la misma. Esta facultad podría ser utilizada en una fecha previa al treinta y uno de diciembre de 2005. Mas el Acuerdo no concibe un procedimiento general para la enmienda o modificación de cuestiones cruciales del mismo, así como tampoco niega esa misma facultad para los Estados Parte.

ii) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como el Acuerdo de Complementación Económica N° 55, posee una referencia específica dedicada a la creación de pautas para la modificación del mismo. Se establece, en el artículo 2202, la facultad de las Partes para convenir entre ellas cualquier modificación que crean pertinente para mejorar el Tratado. A su vez, como éste se encuentra signado por políticas que son comunes a dos de las Partes, cualquier modificación que sea acordada a través de los procedimientos específicos de la relación entre ambos pasará automáticamente a ser regla integrante del Acuerdo en su totalidad.

iii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

En lo que al Acuerdo de Complementación Económica N° 55 respecta, existe también una regulación específica dedicada a la cuestión del cambio y la adaptación del mismo. El artículo 16 deja claro que las Partes integrantes podrán, en cualquier momento, evaluar y enmendar cualquiera de los artículos que lo integran, siempre que el proceso de modificación sea de común acuerdo.

CAPÍTULO IV: PROCEDIMIENTOS

a) SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

Todo Acuerdo involucra y crea derechos y obligaciones para una pluralidad de Partes, es decir siempre más de dos. Las relaciones que se generan a partir de la creación del régimen tienden a no ser uniformes. El hecho de hacer efectivos cada una de las obligaciones y los derechos que proporciona cada Tratado no siempre es un procedimiento sencillo, y en múltiples ocasiones se generan disyuntivas entre las Partes respecto de una de las cuestiones reguladas en el Acuerdo en cuestión. Como es sabido a nivel internacional, los medios para la solución de cualquier tipo de controversia existente deben ser pacíficos por obligación. Los procedimientos establecidos de solución de controversias son extremadamente variados, pero todos comparten la característica de que se trata de procedimientos siempre de carácter pacífico. En casos en que estos procedimientos no se encuentran debidamente institucionalizados, existe un riesgo de denuncia del Acuerdo por parte de alguno de los Estados que lo integran, ya que no le son otorgados de manera efectiva los beneficios que allí se acordaron debido a un incumplimiento de otra de las Partes. Como sostiene el derecho internacional, un Estado, a la hora de ratificar y obligarse por un Tratado o Acuerdo, se compromete a cumplir de buena fe cada una de las disposiciones allí establecidas. Sin embargo, estos regímenes cuentan también con procedimientos para dirimir disputas en cuanto a interpretación, implementación o aplicación de los mismos, buscando una solución a través de medios pacíficos. Estos procedimientos, siguiendo los lineamientos generales de esta tesis, pueden ser más o menos exhaustivos, y en la mayoría de los casos va a depender del nivel de institucionalización general con que cuente cada uno de los Estados Parte al interior de su nación, así como también de su cultura institucional. Es de esperar que el procedimiento establecido en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte sea el más riguroso y profundo de los tres que aquí estamos comparando. Al mismo tiempo, el Acuerdo de Complementación Económica N° 55 probablemente posea un procedimiento relativamente exhaustivo debido a la influencia que posee México, una de sus Partes, que proviene de ser miembro pleno del NAFTA. La institucionalización de aquel crea una cultura institucional internacional que es expandida a la generalidad de la política exterior comercial de ese país. Distinto es el caso

de Argentina y Brasil, donde la discusión es mayormente económica y se da poca relevancia a las cuestiones procedimentales y de implementación y control, como se ha demostrado hasta el momento.

i) Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El capítulo XX, en su apartado respecto de la solución de controversias del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, establece como principio general subyacente a la totalidad del procedimiento la cooperación, buscando establecer la solución más satisfactoria y beneficiosa para las Partes³⁵. Al estar frente a un Acuerdo general, es decir que no se ocupa única y exclusivamente de una materia, fue necesario crear un sistema armonizado, es decir aplicable a las disputas respecto de la aplicación y la interpretación de todas las disposiciones que integran el Tratado³⁶.

El proceso se caracteriza por ser dual, es decir, según el artículo 2005, las Partes, a la hora de dirimir una controversia, pueden elegir tanto el procedimiento correspondiente al NAFTA, como aquel perteneciente al GATT. En el caso de elegirse éste último, la Parte involucrada deberá notificar también al tercer Estado, no parte en la controversia, dando a conocer su voluntad de recurrir a este foro. Si la tercera Parte estuviera en desacuerdo, y no pueden entre las tres llegar a una decisión, será el procedimiento establecido por el Tratado en cuestión el que deberá utilizarse para dirimir el conflicto. Una vez elegido uno de los foros, ya sea el establecido en el artículo 2007 o conforme al GATT, el seleccionado será excluyente del otro, a menos que se trate de excepciones³⁷.

El primero de los procedimientos previstos es el de la consulta. El artículo 2006 prevé la posibilidad de que una Parte genere por escrito una consulta respecto de un tema o decisión que afecte el funcionamiento del Tratado, y la notifique por escrito tanto al Secretariado³⁸ como a las demás Partes. Cualquiera de las Partes que considere que tiene un interés sustancial en el asunto podrá formar parte de la consulta. Con el fin de alcanzar una solución satisfactoria para la totalidad de las Partes, éstas se comprometen a otorgar toda la información necesaria para crear un análisis completo de la situación; a guardar los

³⁵ Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, artículo 2003.

³⁶ Fuente: op. Cit., artículo 2004.

³⁷ Fuente: op. Cit., artículo 2005.

³⁸ Ver Capítulo IV apartado b) instituciones.

lineamientos de confidencialidad de la información otorgada por otras Partes; y evitar que la solución afecte alguno de los intereses de otra Parte.

En caso en que las Partes no logren resolver una contienda treinta días después de otorgada la solicitud para las consultas, cuarenta y cinco días después de entregada la solicitud cuando cualquiera de las Partes haya recurrido a solicitudes de manera subsecuente, u otro medio que las Partes acuerden, podrá solicitarse que se reúna la Comisión³⁹, creada en el artículo 2001 y cuya tarea principal es la supervisión del desarrollo del Tratado. Luego de la presentación de la notificación donde se establezca qué artículos son aplicables a la controversia, y el fondo de la misma, la Comisión contará con un plazo máximo de diez días para reunirse y avocarse a la resolución. Dentro de las facultades de la Comisión, se encuentra la posibilidad de solicitar el asesoramiento de técnicos o grupos de expertos, de recurrir a los buenos oficios, la conciliación, la mediación u otros procedimientos, y de generar recomendaciones a las Partes en conflicto para alcanzar una solución óptima.⁴⁰

La Comisión cuenta con un plazo de treinta días, según el artículo 2008, desde el momento de la reunión, para evaluar la resolución de conflicto. En caso de ausencia de solución, podrá recurrirse a la conformación de un panel arbitral. Dicho panel se integrará por cinco miembros, cuya designación se regirá por el artículo 2011⁴¹. Dentro de los noventa días luego de designado el último de los árbitros, el panel, según el artículo 2016, deberá dar a conocer un informe preliminar conformado por las conclusiones de hecho, la determinación de si la medida es o puede ser incompatible con lo establecido en el Tratado, y, en caso de existir, las recomendaciones para la solución de la controversia. Las Partes podrán notificar observaciones por escrito dentro de los catorce días subsiguientes a la publicación del informe preliminar. En ese caso el panel puede llevar a cabo modificaciones en su informe o reconsiderarlo. Dentro del plazo de treinta días de presentado el informe preliminar, el panel está obligado a notificar a las Partes el informe final con la votación sobre las cuestiones en las que no haya habido acuerdo, sin dar a conocer las identidades de los mismos. Las Partes son las encargadas de notificarle el informe a la Comisión, que luego contará con quince días para hacer la publicación oficial del mismo.⁴²

³⁹ Ver op. Cit.

⁴⁰ Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, artículo 2007.

⁴¹ Ver anexo pág. 56.

⁴² Fuente: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, artículo 2017.

Una vez finalizado este proceso, las Partes de la contienda deben, como establece el artículo 2018, notificar al Secretariado la solución que crean conveniente, la cual se espera siga los lineamientos del informe presentado por el panel. El artículo 2019 prevé la suspensión de beneficios de efecto equivalente por Parte del afectado a la Parte demandada, si no se ha convenido en una solución dentro de los treinta días siguientes a la publicación del informe final del panel.

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

El Acuerdo de Complementación Económica N° 55, a diferencia del NAFTA, no establece al momento de su entrada en vigor ni de su ratificación, un único procedimiento de solución de controversias. Deja abierta al futuro la tarea de definir un sistema único de solución de controversias aplicable a las diferencias respecto de la interpretación, la aplicación o el incumplimiento de dicho Acuerdo⁴³. En el transcurso de la creación de este procedimiento general, ante la aparición de un conflicto entre las Partes, el Comité Automotor⁴⁴, encargado de monitorear el desarrollo del Acuerdo, cuenta con un plazo máximo de treinta días para reunirse a solicitud de una Parte Signataria, para alcanzar una solución. De no hacerse efectiva, y teniendo en cuenta la inexistencia de un procedimiento común a las relaciones entre todas las Partes, las controversias se someterán a los procedimientos establecidos en cada uno de los Apéndices Bilaterales con que cuenta el Acuerdo en cuestión. Los Apéndices Bilaterales son anexos con que cuenta el Acuerdo, donde hay disposiciones que sólo afectan a los Estados Parte en cada uno de los Apéndices. Esta pluralidad de sistemas favorece la desorganización y la escasa efectividad a la hora de resolver cuestiones conflictivas entre las Partes. Los sistemas bilaterales pueden tender a generar confusiones entre las disposiciones, lo que genera, probablemente, demoras innecesarias y mayores presupuestos y costes, ya sea económicos como en cuestiones de tiempo.

Estos regímenes bilaterales para la solución de controversias son aplicables a las disputas entre ambas Partes, lo que deja entrever un conflicto potencial a la hora de solucionar una disputa donde se encuentran involucradas más de dos Partes y los procedimientos del Comité Automotor antes mencionado no han sido efectivos. Esta posibilidad no está

⁴³ Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N 55, artículo 9.

⁴⁴ Ver Capítulo IV apartado b) instituciones.

contemplada en ninguna disposición del Acuerdo. A su vez, en el caso del Apéndice I (Argentina-México), el artículo trece se ocupa de terciarizar o delegar el sistema a uno anteriormente creado y establecido en el Decimotercer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 6. Este Protocolo delinea el sistema del Acuerdo, y permite, al mismo tiempo, someter la disputa al procedimiento establecido por la Organización Mundial del Comercio. El sistema interno, en el artículo 4, da lugar a la solución a través de las negociaciones directas y consultas como primera instancia del proceso. Éste comienza con la solicitud por escrito de una de las Partes a la otra de la necesidad de negociaciones. La Parte que lo reciba cuenta con diez días para contestar dicha petición. Estas negociaciones deben extenderse por un plazo menor a los treinta días contados desde el día de recibimiento de la notificación, y puede ser excepcionalmente extendido por quince días más. Aquellos casos en que las negociaciones directas y las consultas no sean efectivas para la resolución de conflicto, cualquiera de las Partes involucradas puede solicitar la constitución de un Grupo de Expertos, siguiendo los lineamientos establecidos en el Protocolo⁴⁵. El artículo 13 del mismo establece los plazos para la creación de dicho Grupo, quien a su vez contará con noventa días contados desde la fecha de su conformación para remitir sus conclusiones a las Partes. Una vez recibido el informe, las Partes coordinarán el método de solución, que se ajustará a las determinaciones y recomendaciones expuestas en el informe. Dada la circunstancia en que las Partes no lleguen a un acuerdo en un plazo no mayor a los treinta días de conocido el informe, la Parte reclamante puede suspender concesiones por un valor equivalente al daño que reclama. La Parte reclamada puede solicitar la creación de otro Grupo de Expertos que evalúe la validez de la medida, en un plazo menor a los sesenta días (artículos 24 y 25).

Respecto del Apéndice II sobre el comercio entre Brasil y México, el sistema de solución de controversias es distinto. La diferencia radica en que el artículo 14 de dicho Apéndice refiere a un sistema establecido en un Protocolo, el Primer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 53, que aún no se encontraba en vigor a la hora de la firma del Acuerdo en cuestión. Por lo tanto, se desconocía también la efectividad de dichos procedimientos para dirimir disputas tanto comerciales como de interpretación del régimen. Dicho Protocolo es llamativamente similar al expuesto anteriormente en que se encuentran

⁴⁵ Ver Decimotercer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 6, artículos 11 a 13.

involucrados Argentina y México; las variaciones son respecto de los plazos con que cuenta cada una de las etapas, pero no respecto de su forma. Las negociaciones directas y las consultas, a diferencia del anterior, cuentan con un plazo máximo de cuarenta y cinco días de extensión.⁴⁶ La etapa siguiente es, al igual que en el caso anterior, la conformación de un Grupo de Expertos mediante un procedimiento explicado entre los artículos 9 a 15 del mismo Protocolo. Este Grupo contará, según el artículo 16, con ciento veinte días contados desde la fecha de su integración para expedirse en un informe sobre la controversia, que será enviado a la Comisión. La Comisión deberá reunirse dentro de los veinte días para emitir recomendaciones al informe; de no hacerlo, éste se adopta de manera automática. Al igual que en el Protocolo anterior, se establece la posibilidad, en el artículo 18, de la adopción de medidas compensatorias temporales si el informe no es efectivamente cumplido dentro de los treinta días de su emisión. Un nuevo Grupo de Expertos deberá analizar la validez de dichas medidas para ver si son equivalentes al daño percibido por la Parte demandante, y emitir un nuevo informe en un plazo menor a los sesenta días de conformado el Grupo⁴⁷.

Durante el período en que este Primer Protocolo Adicional no se encontrara en vigor, las Partes del Anexo II del ACE N° 53 resolverían sus controversias a través de un proceso de negociaciones directas y consultas, en un plazo menor a los treinta días. De no hacerlo, una de las Partes está facultada para adoptar medidas compensatorias temporales. En caso de que la otra Parte las considere incompatibles con el Acuerdo, o excesivas, podrá solicitar consultas nuevamente.⁴⁸

iii) *Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil*

Por último, el Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil no prevé ningún procedimiento para la solución de controversias entre ambas Partes, y tampoco hace referencia a la sujeción a un sistema preexistente. Aquí queda claro el hecho de la escasa regulación formal presente en los Acuerdos en que países poco institucionalizados son los miembros. El Acuerdo en cuestión no ve la posibilidad de que se generen disputas entre ambos miembros, ya sea respecto de la aplicación de las cláusulas comerciales allí presentes, como de interpretación del mismo.

⁴⁶ Fuente: Artículo 6 Primer Protocolo Adicional Acuerdo de Complementación Económica N° 53.

⁴⁷ Fuente: Primer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 53.

⁴⁸ Fuente: artículo 15 Anexo II al Acuerdo de Complementación Económica N° 55.

b) INSTITUCIONES.

Las instituciones son aquellos organismos creados a partir de la conformación del Tratado, cuyas tareas se centran, generalmente, en cuestiones administrativas y de control de implementación. Es cotidiano el hecho de que a la hora de la entrada en vigor del Acuerdo, estas instituciones no se encuentren aún conformadas y cumpliendo su rol administrativo, por lo cual son previstos, como se vio en apartados anteriores, procedimientos ad hoc durante este tiempo transitorio. Aquellos Acuerdos poco institucionalizados tienden a tener organismos menos formales y desarrollados, a diferencia de lo que ocurre con Tratados en que países de gran envergadura tanto económica como política e institucionalmente se encuentran involucrados.

Para mostrar rápidamente esta hipótesis, se analizarán a continuación las instituciones nombradas en cada uno de los tres Acuerdos.

i) Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil

En primer lugar, el Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil en su artículo 25 plantea la creación de un Comité Automotor cuyas funciones principales sean la administración y el monitoreo de dicha política. Entre sus funciones se encuentran tanto la de efectuar evaluaciones periódicas sobre los resultados de la aplicación del Acuerdo, como la de adoptar decisiones que crean necesarias para el mejor desarrollo de la política automotriz común. Al mismo tiempo, este Comité se encarga de corregir errores que surjan a la hora de la implementación, y de evaluar las propuestas de enmiendas. Cuenta también con algunas cuestiones más específicas, como la revisión de los aranceles de importación, y el estudio de los efectos producidos por los incentivos a la mejora de la competitividad del sector automotriz.⁴⁹

Sin embargo, dicho Comité, en la práctica, carece de gran envergadura. No hay disponibles publicaciones que permitan analizar los estudios que le correspondía realizar, ni sitios en los cuales averiguar acerca de su conformación y sus tareas. Queda así claro que la escasa profundidad del Acuerdo se traslada a la baja institucionalización del mismo, dejando la

⁴⁹ Fuente: Título IV 'Administración del Acuerdo', Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil.

implementación y el control efectivo librados a la política de ambos Estados y a sus relaciones mutuas.

ii) *Acuerdo de Complementación Económica nro. 55*

El Acuerdo de Complementación Económica N° 55 establece también en su artículo 8 la creación de un Comité Automotor encargado de monitorear la aplicación de las disposiciones que lo conforman, y buscar mejorar el funcionamiento del mismo. Existen informes publicados luego de cada una de las reuniones que se han llevado a cabo en el marco del Comité con el objetivo de mejorar los beneficios.⁵⁰

iii) *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

Por último, y como era de esperar, el capítulo XX en su sección referida a instituciones, integrante del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte plantea rigurosamente cada una de las funciones que deberán llevar adelante tanto el Secretariado como la Comisión. El artículo 2001 afirma que las Partes del Tratado crearán la Comisión del Libre Comercio, cuyos integrantes serán individuos relacionados a las Secretarías de Estado, o aquellos que cada una de las Partes designe. Sus tareas consisten en supervisar la puesta en práctica del Tratado, supervisar su desarrollo, resolver controversias que surjan relacionadas a la aplicación o interpretación del mismo, controlar el accionar de todos los Grupos y Comités establecidos conformes al Tratado, y hacer frente a cualquier cuestión que pueda afectar el óptimo funcionamiento del mismo. Posee la facultad para delegar actividades en Grupos u otros Comités, así como de requerir el asesoramiento de expertos. Las decisiones en el marco del Comité se tomarán por consenso, y está obligado a reunirse al menos una vez al año.

El artículo 2002 obliga a la Comisión a crear un Secretariado integrado por secciones nacionales, y a supervisarlos. Será cada una de las Partes del Tratado quien designe los integrantes de su sección y se encargue de asumir el presupuesto y los costos de la misma. Cada una de las secciones tendrá un Secretario, que deberá seleccionar la Parte. Las tareas de este Secretariado conjunto se resumen en brindar asistencia y apoyo a la Comisión y a los distintos Grupos creados por el Tratado, y velar por el buen funcionamiento del mismo.

⁵⁰ Para mayor información, www.mercosur.int, donde se encuentran publicados los distintos informes finales de las reuniones del Comité.

La existencia de estas dos instituciones, la Comisión de Libre Comercio y el Secretariado, cuya tarea primordial es la de monitorear el funcionamiento del Tratado, más allá de la jerarquía de una sobre la otra, es un mecanismo efectivo de división del análisis que permitirá ver más fácilmente los errores y modificarlos para lograr los beneficios por los cuales el Tratado ha sido creado. Es clara la mayor rigurosidad con que está redactado el capítulo al que se acaba de hacer mención, dando así mayor institucionalización a las instituciones que ha creado.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES.

a) RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo desarrolla las características principales en cuanto a forma y procedimientos de tres Acuerdos de índole económica para dar conocimiento de las diferencias existentes entre ellos en lo que refiere a profundidad y alcance de las cláusulas en cuestión.

En el capítulo II se intenta dar una breve descripción de las tendencias a nivel global en cuanto a la industria y el desarrollo, así como también explicar sintéticamente los lineamientos generales de la industria automotriz en particular.

Los capítulos III y IV son el desarrollo de las herramientas que permiten mostrar las diferencias sustanciales existentes entre los Acuerdos que han sido seleccionados para este trabajo.

En primer lugar se hace referencia a los objetivos planteados en cada uno de los Acuerdos, ya que son éstos los que delimitan el resto de las disposiciones. Es decir, el contenido del Acuerdo responderá a lo que se define como el objetivo principal del mismo, para luego evaluar los resultados y decidir si ha sido un régimen efectivo, o por el contrario, no han sido los procedimientos adecuados para alcanzar el fin.

En segundo lugar se hace referencia a lo que comúnmente se denomina ámbito de aplicación del Tratado. Es importante delimitar el alcance de los Acuerdos ya que evitan el surgimiento de controversias en torno a cuestiones del estilo de si una disposición alcanza o no alguna de las leyes internas o pertenecientes a otros Acuerdos de alguno de los Estados Parte. En el caso de la industria automotriz, la cuestión de delimitar cuales son los

productos o los bienes que se encuentran bajo las regulaciones establecidas en cada Acuerdo permite evitar controversias o errores a la hora de aplicar los aranceles correspondientes.

En tercer lugar se menciona el régimen de origen. Esta sección posee un extenso desarrollo ya que se trata de aquellas disposiciones que establecen si un bien puede ser, o no, considerado como un bien originario de alguna de las Partes del Acuerdo. Esta decisión implica un paso sustancial en el comercio, ya que dependiendo de su calificación será asignado el arancel con el cual se comerciará entre las Partes. El régimen de origen es una pieza crucial en el proceso de comercio establecido por cada uno de los Acuerdos en cuestión, y es por ello que requiere de una intensa rigurosidad a la hora de su descripción.

En cuarto lugar, y como último apartado de este capítulo, se hace una breve referencia a disposiciones de índole general que hacen de manera directa a la forma del Acuerdo. El hecho de poder incorporar nuevos Estados a un Acuerdo existente permite extender los beneficios de comercio y aumentar el desarrollo del sector. Otro aspecto es la enmienda del Tratado, es decir la posibilidad de introducir cambios en el mismo, lo que permite ser permeable al cambio en el entorno o susceptible a los errores que puedan haberse cometido a la hora de la conformación del mismo.

En quinto lugar, y ya haciendo referencia a otro capítulo del trabajo, donde se hace referencia a cuestiones más procedimentales, encontramos la solución de controversias. Esta sección plantea la importancia que poseen las disposiciones que establecen la forma en que serán resueltas las controversias que pudieren surgir entre Partes. Una cuestión importante es el hecho de la toma de medidas cuando no se cumple una disposición, y estas regulaciones deben ser rigurosas para evitar un mal funcionamiento del Acuerdo.

Por último, se hace mención a las instituciones que son creadas por estos Acuerdos, y a su funcionamiento efectivo, delineado por las tareas que les son asignadas a través de las disposiciones. La profundidad con que cada Acuerdo establece las tareas a realizar por las instituciones resulta vital a la hora, muchas veces, de analizar el funcionamiento del régimen, y es por esta razón que es importante el análisis de las mismas.

b) CONCLUSIÓN

El análisis expuesto permite dilucidar una diferencia notoria en cuestiones de profundidad y rigurosidad existente en los tres Acuerdos. La tendencia a nivel internacional se dirige a la conformación de regímenes tanto bilaterales como multilaterales con el objetivo principal de fomentar el desarrollo de la industria. Resulta complejo el incentivo a la industria completa de un Estado, más aún cuando se trata de un Estado poco institucionalizado y en vías de desarrollo, cuyas preocupaciones se encuentran diseminadas entre la economía, la seguridad, la estabilidad política, y otros conflictos sociales. Es por ello que la tendencia general es la conformación de regímenes referidos a una industria en particular: es complejo el proceso de conformación de una zona de libre comercio entre Estados cuya cultura institucional no se encuentra debidamente asentada. La baja institucionalización se ve reflejada a la hora de integrar Tratados, incluso en aquellos de carácter económico. Estos Acuerdos se basan en la intención de fomentar el desarrollo en conjunto de una industria en particular, pero, como se mostró anteriormente, dejan en muchas ocasiones de lado las regulaciones que hacen posible un efectivo cumplimiento del mismo. El grado de “enforceability” de un Acuerdo está directamente relacionado al cumplimiento del mismo. Aquellos Estados mayormente institucionalizados, como el caso de Estados Unidos, han creado Tratados en los cuales la regulación es exhaustiva para evitar afectar otros rubros que ya se encuentran regulados. Al mismo tiempo, esas disposiciones de implementación y control más rigurosas permiten evitar el surgimiento de controversias relativas a estos temas, así como también a la interpretación del Acuerdo. El objetivo a cumplir tendrá un seguimiento a través de los procedimientos establecidos que permitirán seguir el camino que creen correcto para lograr el desarrollo. Es difícil para Estados que no tienen incorporada dicha cultura institucional pensar a la hora de la conformación de un Acuerdo Económico en cuestiones de control, cuando el objetivo último del mismo es el desarrollo. La intención no es excluir estas disposiciones, sino que, por el contrario, no están presentes en el conjunto de temas que integran la discusión a la hora de la conformación del Acuerdo. Al momento de idear las disposiciones de un régimen, no se cree relevante, o no se hace foco en cuestiones procedimentales que son las que permiten un cumplimiento efectivo del Acuerdo y, por tanto, de los objetivos del mismo. Esto no ocurre, u ocurre en menor medida en aquellos Estados que poseen una mayor cultura institucional, a diferencia de los Estados

Tesis de Licenciatura: 'La regulación específica en la Política Automotriz'
María Macarena Mateo

en desarrollo que ponen foco en cuestiones más de carácter económico, sin dar importancia a los procedimientos y las formalidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo de Complementación Económica Nro. 55: MERCOSUR – México.
- Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil (Protocolo Adicional al Acuerdo sobre Complementación Económica Nro. XIV).ç
- ALADI
- Bouza, R. (1998). 'Regionalización e Integración Económica, Instituciones y procesos Comparados', Instituto Superior de Servicio Exterior de la Nación (ISEN), Grupo Editor América Latina, Buenos Aires.
- Cox, Robert (1993). 'Gramsci, hegemony and International relations: an essay in method.' en *Historical Materialism and International Relations*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Decimotercer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económico Nro. 6.
- Keohane, Robert y Nye, Joseph (1977). 'Power and Interdependence', Little and Brown, Boston.
- Laplane y Sarti en Prochnik, Victor (coordinador). (2010) 'La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor', Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay.
- López, Andrés (coordinador) (2008) 'La industria automotriz en el MERCOSUR', Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay.
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
- Moncayo, G., Vinuesa, R., y Gutiérrez Posse, H. (1999). "Derecho Internacional Público", Zavallía, Buenos Aires.
- Ocampo, J.A. (1991), "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en desarrollo". Pensamiento Iberoamericano, N° 20, julio-diciembre.
- Organización mundial del Comercio (OMC)
- Peixoto, J. y Loza, J. (2005). 'La relación Argentina – Brasil: entre la administración de conflictos y las políticas de cooperación', *Revista Estudios*, Centro de Estudios Avanzados, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba.
- Primer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica Nro. 53.

Tesis de Licenciatura: 'La regulación específica en la Política Automotriz'
María Macarena Mateo

- Prochnik, Víctor (coordinador) (2010). 'La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor', Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay.
- Shilie y Yip en López, Andrés (coordinador) (2008). 'La industria automotriz en el MERCOSUR', Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, Uruguay.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA).
- Tussie, Diana (2011). 'Latin America in the World Trade System' en Ocampo, J.A. y Ros, J. Editores *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. FLACSO.

ANEXO

CAPÍTULO III DISPOSICIONES FORMALES.

a) OBJETIVOS

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Artículo 102: Objetivos

1. Los objetivos del presente Tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:
 - a. eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
 - b. promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
 - c. aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
 - d. proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
 - e. crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
 - f. establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.
2. Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

Artículo 301: Trato nacional

1. Cada una de las Partes otorgará trato nacional a los bienes de otra Parte, de conformidad con el Artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), incluidas sus notas interpretativas. Para tal efecto, el Artículo III del GATT y sus notas interpretativas, o cualquier disposición equivalente de un acuerdo sucesor del que todas las Partes sean parte, se incorporan a este Tratado y son parte integrante del mismo.
2. Las disposiciones del párrafo 1 referentes a trato nacional significarán, respecto a un estado o provincia, un trato no menos favorable que el trato más favorable que dicho estado o provincia conceda a cualesquiera bienes similares, competidores directos o sustitutos, según el caso, de la Parte de la cual sea integrante.
3. Los párrafos 1 y 2 no se aplicarán a las medidas enunciadas en el Anexo 301.3.

Acuerdo de Complementación Económica Nro. 55

Artículo 1: Objetivos

Los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay, de la República Oriental del Uruguay y de los Estados Unidos

Mexicanos (en adelante "las Partes Signatarias") firman el presente Acuerdo con el objetivo de sentar las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y de promover la integración y complementación productiva de sus sectores automotores.

Los Estados Partes del MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos (en adelante "las Partes Contratantes") convienen que el presente Acuerdo será incorporado al futuro Acuerdo de Libre Comercio que oportunamente se firmará entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos, constituyéndose en las cláusulas referentes al sector automotor de dicho Acuerdo.

b) ÁMBITO DE APLICACIÓN

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Artículo 300: Ámbito de aplicación

Este capítulo se aplicará al comercio de bienes de una Parte, incluyendo:

- a. los bienes comprendidos en el Anexo 300-A, "Comercio e inversión en el sector automotriz";
- b. los bienes comprendidos en el Anexo 300-B, "Bienes textiles y del vestido"; y
- c. los bienes comprendidos en otro capítulo de esta Parte;
salvo lo previsto en tales anexos o capítulos.

Acuerdo de Complementación Económica N 55

Artículo 3

Las disposiciones contenidas en el presente Acuerdo se aplicarán al intercambio comercial de los bienes listados a continuación (en adelante "los productos automotores"), siempre que se trate de bienes nuevos.

- Vehículos (comprendidos en las posiciones NALADISA, con sus respectivas descripciones, que figuran en el Anexo I):

- a. automóviles;
- b. vehículos de peso total con carga máxima inferior o igual a 8 845 kg –ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (comerciales livianos, chasis con motor y cabina y carrocerías para esos vehículos, camiones y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima inferior o igual a 8 845 kg –ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos-);
- c. vehículos de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg –ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (camiones, camiones tractores y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg –ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos-);
- d. ómnibus (ómnibus completos, chasis con motor y carrocerías para ómnibus);
- e. carrocerías;
- f. remolques y semiremolques;

g. tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas.

- Autopartes:

h. autopartes (piezas, conjuntos y subconjuntos, comprendiendo neumáticos) necesarias para la producción de los vehículos listados en los literales a) a g) de este Artículo, tanto como las necesarias para la producción de los bienes indicados en este literal, incluidas las destinadas al mercado de reposición.

Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil

Artículo 1: ámbito de aplicación

Las disposiciones contenidas en el presente se aplicarán al intercambio comercial de los siguientes bienes, de ahora en adelante denominados "Productos Automotores", siempre que se trate de bienes nuevos, comprendidos en las posiciones de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), con sus respectivas descripciones, que figuran en el Apéndice I. Durante la vigencia de este Acuerdo, las Autoridades de Aplicación de las Partes, de común acuerdo, podrán introducir las modificaciones en el Apéndice I que juzguen necesarias.

- a. automóviles y vehículos utilitarios livianos (de hasta 1500 Kg. de capacidad de carga),
- b. ómnibus.
- c. camiones,
- d. camiones tractores,
- e. chasis con motor, inclusive los con cabina,
- f. remolques y semirremolques,
- g. carrocerías,
- h. tractores agrícolas, cosechadoras y maquinaria agrícola autopropulsada,
- i. maquinaria vial autopropulsada, y
- j. autopartes.

c) RÉGIMEN DE ORIGEN

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Artículo 401: bienes originarios

Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, un bien será originario de territorio de una Parte cuando:

1. el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, según la definición del Artículo 415;
2. cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un

cambio en la clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo;

3. el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o

4. excepto para bienes comprendidos en los Capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:

i. el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o

ii. la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente;

siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior al 60 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50 por ciento cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.

Artículo 402: valor de contenido regional

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 5, cada una de las Partes dispondrá que el valor de contenido regional de un bien se calcule, a elección del exportador o del productor del bien, sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 o del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.

2. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien, sobre la base del siguiente método de valor de transacción:

$$\text{VCR} = \frac{(\text{VT} - \text{VMN})}{\text{VT}} \times 100$$

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.; y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

3. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien según el siguiente método de costo neto:

$$\text{VCR} = \frac{(\text{CN} - \text{VMN})}{\text{CN}} \times 100$$

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto del bien; y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

4. Salvo lo dispuesto en el Artículo 403(1) y para un vehículo automotor identificado en el Artículo 403(2) o un componente identificado en el Anexo 403.2, el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de un bien no incluirá, para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con los párrafos 2 y 3, el valor de los materiales no originarios utilizados para producir los materiales originarios que se utilicen subsecuentemente en la producción del bien.

5. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor calculará el valor de contenido regional de un bien exclusivamente con base en el método de costo neto dispuesto en el párrafo 3 cuando:

a. no exista valor de transacción del bien;

b. el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera;

c. el bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad, de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas, durante un período de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda 85 por ciento de las ventas totales del productor de esos bienes durante ese período;

d. el bien:

i. sea un vehículo automotor comprendido en la partida 87.01 u 87.02, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o partida 87.04, 87.05, u 87.06;

ii. esté identificado en el Anexo 403.1 ó 403.2 y sea para uso en vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01 u 87.02, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o partida 87.04, 87.05 u 87.06;

iii. esté comprendido en la subpartida 6401.10 a la 64.06.10; o

iv. esté comprendido en la fracción arancelaria 8469.10.aa (máquinas para procesamiento de textos);

e. el exportador o productor elija acumular el valor de contenido regional del bien de conformidad con el Artículo 404; o

f. el bien se designe como material intermedio de acuerdo con el párrafo 10 y esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional.

Continúa.

Artículo 403: bienes de la industria automotriz

1. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el método de costo neto establecido en el Artículo 402(3) para:

a. bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb (vehículos para el transporte de quince personas o menos), o en la subpartida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31; o

b. bienes establecidos en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 403.1, cuando estén sujetos a un requisito de valor de contenido regional y estén destinados a utilizarse como equipo original en la producción de los bienes comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb (vehículos para el transporte de quince personas o menos), o en la subpartida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31,

el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien será la suma de los valores de los materiales no originarios, determinados de conformidad con el Artículo 402(9) en el momento en que los materiales no originarios son recibidos por la primera persona en el territorio de una de las Partes que adquiera derechos de dominio sobre ellos, importados de países que no sean Parte, conforme a las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 403.1 y que se utilicen en la producción del bien o en la producción de cualquier material utilizado en la producción del bien.

2. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el método de costo neto establecido en el Artículo 402(3) para bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01, en la fracción arancelaria 8702.10.aa u 8702.90.aa (vehículos para el transporte de 16 personas o más), en la subpartida 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 u 8704.90, o la partida 87.05 u 87.06, o para un componente identificado en el Anexo 403.2 para ser utilizado como equipo original en la producción del vehículo automotor, el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien será la suma de:

a. para cada material utilizado por el productor y listado en el Anexo 403.2, sea o no producido por el productor, a elección del productor, y determinado de conformidad con el Artículo 402, cualquiera de los dos valores siguientes:

i. el valor del material no originario; o

ii. el valor de los materiales no originarios utilizados en la producción de dicho material; y

b. el valor de cualquier otro material no originario utilizado por el productor, que no esté incluido en el Anexo 403.2, determinado de conformidad con el Anexo 402.

3. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de un vehículo automotor identificado en el párrafo 1 o 2, el productor podrá promediar el cálculo en su año fiscal utilizando cualquiera de las siguientes categorías, ya sea tomando como base todos los vehículos automotores de esa categoría, o sólo los vehículos automotores de esa categoría que se exporten a territorio de una o más de las otras Partes:

a. la misma línea de modelo en vehículos automotores de la misma clase de vehículos producidos en la misma planta en territorio de una Parte;

b. la misma clase de vehículos automotores producidos en la misma planta en territorio de una Parte;

c. la misma línea de modelo en vehículos automotores producidos en territorio de una Parte; o

d. la base establecida en el Anexo 403.3, cuando corresponda.

4. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de uno o todos los bienes comprendidos en una clasificación arancelaria listada en el Anexo 403.1, o de un

componente o material señalado en el Anexo 403.2, que se produzcan en la misma planta, el productor del bien podrá:

- a. promediar su cálculo:
 - i. en el año fiscal del productor del vehículo automotor a quien se vende el bien;
 - ii. en cualquier período trimestral o mensual; o
 - iii. en su propio año fiscal, si el bien se vende como refacción;
- b. calcular el promedio a que se refiere el inciso (a) por separado para cualquiera o para todos los bienes vendidos a uno o más productores de vehículos automotores; o
- c. respecto a cualquier cálculo efectuado conforme a este párrafo, calcular por separado el valor de contenido regional de los bienes que se exporten a territorio de una o más de las Partes.

5. No obstante lo establecido en el Anexo 401, y salvo lo dispuesto en el párrafo 6, el requisito de contenido de valor regional será:

- a. para el año fiscal de un productor que inicie en la fecha más próxima al 1° de enero de 1998 y los años posteriores, 56 por ciento según el método de costo neto, y para el año fiscal de un productor que inicie en la fecha más próxima al 1° de enero de 2002 y los años posteriores, 62.5 por ciento según el método de costo neto, para:
 - i. los bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb (vehículos para el transporte de quince personas o menos), o la subpartida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31, y
 - ii. los bienes comprendidos en las partidas 84.07 u 84.08 o la subpartida 8708.40, y destinados a utilizarse en los vehículos automotores señalados en el inciso (a)(i); y
- b. para el año fiscal de un productor que inicie en la fecha más próxima al 1° de enero de 1998 y los años posteriores, 55 por ciento según el método de costo neto, y para el año fiscal de un productor de vehículos automotores que inicie en la fecha más próxima al 1° de enero de 2002 y los años posteriores, 60 por ciento según el método de costo neto, para:
 - i. los bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01, en la fracción arancelaria 8702.10.aa u 8702.90.aa (vehículos para el transporte de dieciséis personas o más), 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 u 8704.90, o en la partida 87.05 u 87.06;
 - ii. los bienes comprendidos en las partidas 84.07 u 84.08 o en la subpartida 8708.40, y destinados a utilizarse en vehículos automotores señalados en el inciso (b)(i), y
 - iii. excepto los bienes señalados en el inciso (a)(ii) o comprendidos en la subpartida 8482.10 a la 8482.80, 8483.20 u 8483.30, los bienes señalados en el Anexo 403.1 sujetos al requisito de contenido de valor regional y destinados a utilizarse en los vehículos automotores incluidos en el inciso (a)(i) o (b)(i).

6. El requisito de valor de contenido regional para un vehículo automotor identificado en el Artículo 403 párrafos (1) o (2) será:

- a. 50 por ciento durante cinco años después de la fecha en que un ensamblador de vehículos automotores produzca en una planta el primer prototipo del vehículo, si:
 - i. se trata de un vehículo automotor de una clase, marca o, excepto vehículos comprendidos en el Artículo 403(2), categoría de tamaño y bastidor que el ensamblador de vehículos automotores no haya producido anteriormente en territorio de ninguna de las Partes;
 - ii. la planta consiste en un edificio nuevo en que se ensambla el vehículo automotor; y

- iii. sustancialmente toda la maquinaria nueva utilizada en el ensamble del vehículo automotor se encuentra en la planta; o
- b. 50 por ciento durante dos años después de la fecha en que el primer prototipo de vehículo automotor se produzca en una planta después de que ésta haya sido remodelada, si se trata de un vehículo automotor de una clase, o marca o, excepto vehículos comprendidos en el Artículo 403(2), categoría de tamaño y bastidor diferentes a los que el ensamblador de vehículos automotores haya producido en la planta antes de la remodelación.

Artículo 404: Acumulación

1. Para efectos de establecer si un bien es originario, si así lo decide el exportador o productor del bien para el cual se solicita trato arancelario preferencial, su producción en territorio de una o más de las Partes por uno o más productores, se considerará realizada en territorio de cualquiera de las Partes por ese exportador o productor siempre que:
 - a. todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien, sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, y el bien cumpla todo requisito de valor de contenido regional correspondiente, enteramente en territorio de una o más de las Partes; y
 - b. el bien satisfaga los demás requisitos aplicables correspondientes de este capítulo.
2. Para efectos del Artículo 402(10), la producción de un productor que decida acumularla con la de otros productores de conformidad con el párrafo 1, se considerará como de un solo productor.

Artículo 405: De minimis

1. Salvo lo dispuesto en los párrafos 3 al 6, un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecida en el Anexo 401 no excede 7 por ciento del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B. o, en caso de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, si el valor de todos los materiales no originarios antes referidos no excede 7 por ciento del costo total del bien, siempre que:
 - a. cuando el bien esté sujeto al requisito de valor de contenido regional, el valor de dichos materiales no originarios se tome en cuenta en el cálculo del valor de contenido regional del bien; y
 - b. el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.
2. Un bien que esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional no tendrá que satisfacerlo si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no excede 7 por ciento del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B. o, en caso de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, si el valor de todos los materiales no originarios no excede 7 por ciento del costo total del bien, siempre que el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.
3. El párrafo 1 no se aplica a:
 - a. un material no originario comprendido en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado o en la fracción arancelaria 1901.90.aa (preparaciones alimenticias a base de lácteos que contengan

más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), utilizado en la producción de un bien comprendido en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado;

b. un material no originario comprendido en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado o en la fracción arancelaria 1901.90.aa (preparaciones alimenticias a base de lácteos que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos, en peso), utilizado en la producción de un bien comprendido en la fracción arancelaria 1901.10.aa (preparaciones alimenticias infantiles que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), 1901.20.aa (mezclas y pastas que contengan más de 25 por ciento de grasa butírica, en peso, no acondicionadas para la venta al menudeo), 1901.90.aa (preparaciones alimenticias a base de lácteos que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), partida 21.05 o fracción arancelaria 2106.90.dd (preparaciones que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), 2202.90.cc (bebidas que contengan leche), o 2309.90.aa (alimentos para animales que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso y menos de 6 por ciento de granos o productos de granos en peso);

c. un material no originario comprendido en la partida 08.05 o en la subpartida 2009.11 a la 2009.30 y utilizado en la producción de un bien comprendido en la subpartida 2009.11 a la 2009.30 o en las fracciones arancelarias 2106.90.bb (jugo concentrado de una sola fruta, legumbre u hortaliza enriquecido con minerales o vitaminas), y 2202.90.aa (jugo de una sola fruta, legumbre u hortaliza enriquecido con minerales o vitaminas);

d. un material no originario comprendido en el Capítulo 9 del Sistema Armonizado y utilizado para producir un bien comprendido en la fracción arancelaria 2101.10.aa (café instantáneo, no aromatizado);

e. un material no originario comprendido en el Capítulo 15 del Sistema Armonizado y utilizado en la producción de un bien comprendido en la partida 15.01 a la 15.08, 15.12, 15.14 o 15.15;

f. un material no originario comprendido en la partida 17.01 y utilizado en la producción de un bien comprendido en la subpartida 17.01 a la 17.03;

g. un material no originario comprendido en el Capítulo 17 del Sistema Armonizado o en la partida 18.05, que se utilice para producir un bien comprendido en la subpartida 1806.10;

h. un material no originario comprendido en la partida 22.03 a la 22.08 y que se utilice en la producción de un bien comprendido en la partida 22.07 a la 22.08;

i. un material no originario utilizado en la producción de un bien comprendido en la fracción arancelaria 7321.11.aa (estufas y hornos de gas), subpartida 8415.10, 8415.81 a la 8415.83, 8418.10 a la 8418.21, 8418.29 a la 8418.40, 8421.12, 8422.11, 8450.11 a la 8450.20, u 8451.21 a la 8451.29, la fracción arancelaria mexicana 8479.82.aa (compactadores de basura), o la fracción arancelaria canadiense o estadounidense 8479.89.aa (compactadores de basura), o la fracción arancelaria 8516.60.aa (estufas y hornos eléctricos); y

j. los circuitos moduladores que sean materiales no originarios utilizados en la producción de un bien, cuando el cambio correspondiente en clasificación arancelaria para el bien, dispuesto en el Anexo 401, imponga restricciones al uso de dicho material no originario.

4. El párrafo 1 no se aplica a los ingredientes de un solo jugo no originarios comprendidos en la partida 20.09 y que se utilicen en la producción de un bien comprendido en la subpartida 2009.90, o la fracción arancelaria 2106.90.cc (concentrados de mezclas de jugos de frutas, legumbres u hortalizas enriquecidos con minerales o vitaminas) o 2202.90.bb (mezclas de jugos de frutas, legumbres u hortalizas enriquecidos con minerales o vitaminas).

5. El párrafo 1 no se aplica a un bien no originario que se utilice en la producción de bienes incluidos en los Capítulos 1 al 27 del Sistema Armonizado, a menos que el material no originario esté comprendido en una subpartida distinta a la del bien para el cual se está determinando el origen de conformidad con este artículo.

6. Un bien comprendido en los Capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado que no sea originario porque ciertas fibras o hilos utilizados para producir el componente que determina la clasificación arancelaria del bien no sufren el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, se considerará no obstante como originario, si el peso total de todas estas fibras o hilos del componente no excede 7 por ciento del peso total de dicho componente. (4)

Acuerdo de Complementación Económica N 55

Artículo 5 Anexo II: Calificación de Origen

1. Salvo lo dispuesto en el Artículo 6° y sin perjuicio de las demás disposiciones de este Anexo, será considerado originario el bien:

- a) obtenido en su totalidad o producido enteramente en el territorio de una Parte Signataria;
- b) producido enteramente en territorio de una Parte Signataria exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este Anexo;
- c) elaborado utilizando materiales no originarios, excepto para los bienes comprendidos en los párrafos 2 al 4 de este Artículo, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria de forma que el bien se clasifique en una partida diferente a las de dichos materiales según la NALADISA; o
- d) elaborado utilizando materiales no originarios que no cumplieron con lo dispuesto en el literal (c) precedente, excepto los bienes clasificados en las partidas 40.09, 40.10 y 40.11 de la NALADISA y las comprendidas en los párrafos 2 y 4 de este Artículo, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, de forma que el valor de los materiales no originarios no exceda del 50 por ciento del valor del bien.

2. Un bien clasificado en la partida 70.07 de la NALADISA será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria, al momento de su elaboración se utilizan materiales no originarios clasificados en la partida 70.01 o en otro capítulo de la NALADISA distinto al capítulo 70.

3. Un bien clasificado en las subpartidas 8482.10 a 8482.80 de la NALADISA será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en territorio de una Parte Signataria, al momento de su elaboración se utilizan materiales no originarios clasificados en una subpartida distinta a la 8482.10 a 8482.80, excepto de las pistas o tazas internas o externas clasificadas en la subpartida 8482.99 de la NALADISA o, en caso de no satisfacer esta regla, se cumpla con lo establecido en el literal 1(d) de este Artículo.

4. Un bien clasificado en las partidas 84.07, 84.08, 87.06 u 87.07 de la NALADISA será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado

enteramente en territorio de una Parte Signataria cumple con lo dispuesto en el Artículo 6° dependiendo del tipo de vehículo al que se destine.

Artículo 17: Procesos realizados fuera de las Partes Signatarias

Un bien que haya sido producido de conformidad con los requisitos de este Anexo, perderá su condición de originario si sufre un proceso ulterior o es objeto de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes Signatarias, distinto a la descarga, recarga o cualquier otro movimiento necesario para mantenerlo en buena condición o para transportarlo al territorio de otra Parte Signataria.

Artículo 18: Expedición, Transporte y Tránsito de las mercancías

Para que los bienes originarios se beneficien del trato arancelario preferencial establecido en el Acuerdo, éstos deberán haber sido expedidos directamente de la Parte Signataria exportadora a la Parte Signataria importadora. A tal fin, se considera expedición directa:

- a. los bienes transportados sin pasar por el territorio de algún Estado que no sea Parte del Acuerdo;
- b. los bienes en tránsito a través de uno o más Estados que no sean Parte del Acuerdo, con o sin trasbordo o almacenamiento temporal, bajo el control o la vigilancia de la autoridad aduanera competente, siempre que:
 - i. el tránsito estuviera justificado por razones geográficas o consideraciones relativas a requerimientos de transporte;
 - ii. no estuvieran destinados al comercio, uso o empleo en el Estado de tránsito; y
 - iii. no sufran, durante su transporte o depósito, ninguna operación distinta a la carga, descarga o manipuleo para mantenerlos en buenas condiciones o asegurar su conservación.

d) DISPOSICIONES GENERALES

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

1.- Entrada en vigor

Artículo 2203: Entrada en vigor

Este Tratado entrará en vigor el 1° de enero de 1994, una vez que se intercambien las notificaciones escritas que certifiquen que las formalidades jurídicas necesarias han concluido.

2.- Adhesión

Artículo 2204: Accesión

1. Cualquier país o grupo de países podrán incorporarse a este Tratado sujetándose a los términos y condiciones que sean convenidos entre ese país o grupo de países y la Comisión, y una vez que su adhesión haya sido aprobada de acuerdo con los procedimientos legales aplicables de cada país.

2. Este Tratado no tendrá vigencia entre cualquiera de las Partes y cualquier país o grupo de países que se incorpore, si al momento de la adhesión cualquiera de ellas no otorga su consentimiento.

3.- Denuncia

Artículo 2205: Denuncia

Una Parte podrá denunciar este Tratado seis meses después de notificar por escrito a las otras Partes su intención de hacerlo. Cuando una Parte lo haya denunciado, el Tratado permanecerá en vigor para las otras Partes.

4.- Enmienda

Artículo 2202: Enmiendas

1. Las Partes podrán convenir cualquier modificación o adición a este Tratado.
2. Las modificaciones y adiciones acordadas y que se aprueben según los procedimientos correspondientes de cada Parte, constituirán parte integral de este Tratado.

Acuerdo de Complementación Económica Nro. 55

1.- Entrada en vigor

Artículo 12: Vigencia

El presente Acuerdo entrará en vigor entre México y cada Estado Parte del MERCOSUR, respectivamente, en un plazo no mayor a los treinta (30) días contados desde la fecha de la correspondiente notificación a la Secretaría General de la ALADI, de México y del Estado Parte del MERCOSUR de que se trate, referente a la conclusión de sus formalidades jurídicas necesarias para su aplicación.

El presente Acuerdo estará en vigor hasta tanto sea sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y México conforme al Artículo 1°.

2.- Adhesión

Artículo 11: Adhesión

El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión, mediante previa negociación, de los demás países miembros de la ALADI y ésta será formalizada por medio de la suscripción de un Protocolo de Adhesión al presente Acuerdo que entrará en vigor treinta (30) días después de su depósito en la Secretaría General de la ALADI.

3.- Denuncia

Artículo 13: Denuncia

La Parte Contratante que desee desligarse del presente Acuerdo deberá comunicar su decisión a la otra Parte Contratante con sesenta (60) días de anticipación al depósito del respectivo instrumento de denuncia ante la Secretaría General de la ALADI.

A partir de la formalización de la denuncia, cesarán para la Parte Contratante denunciante los derechos adquiridos y las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo, manteniéndose las referentes a las Disposiciones Comerciales y otros aspectos que las Partes Contratantes acuerden dentro de los sesenta (60) días posteriores a la formalización de la denuncia.

Estos derechos y obligaciones continuarán en vigor por un período de un (1) año a partir de la fecha de depósito del respectivo instrumento de denuncia, salvo que las Partes Contratantes acuerden un plazo distinto.

4.- Enmienda

Artículo 16: Enmiendas y Adiciones

Las Partes Contratantes podrán, en cualquier momento, revisar y enmendar, de común acuerdo, las disposiciones contenidas en el presente Acuerdo, buscando ajustarlo a las condiciones que consideren más adecuadas al cumplimiento de los objetivos establecidos en el Artículo 1°.

Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil

4.- Enmienda

Artículo 30: Evaluación de la aplicación del Acuerdo y sus eventuales ajustes

Antes del 31 de diciembre de 2005, las Partes efectuarán una evaluación completa de la evolución de la industria y del intercambio comercial, tanto entre las Partes como con el resto del mundo, a fin de efectuar los ajustes que fueran necesarios en la Política Automotriz establecida mediante el presente Acuerdo, de manera de asegurar la implementación ordenada del libre comercio de Productos Automotores entre las Partes.

CAPÍTULO IV PROCEDIMIENTOS.

a) SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Artículo 2011: Selección del Panel

1. Cuando haya dos Partes contendientes, se aplicarán los siguientes procedimientos:

- a. El panel se integrará por cinco miembros.
 - b. Las Partes contendientes procurarán acordar la designación del presidente del panel en los 15 días siguientes a la entrega de la solicitud para la integración del mismo. En caso de que las Partes contendientes no logren llegar a un acuerdo dentro de este período, una de ellas, electa por sorteo, designará como presidente, en el plazo de 5 días, a un individuo que no sea ciudadano de la Parte que designa.
 - c. Dentro de los 15 días siguientes a la elección del presidente, cada Parte contendiente seleccionará dos panelistas que sean ciudadanos de la otra Parte contendiente.
 - d. Si una Parte contendiente no selecciona a sus panelistas dentro de ese lapso, éstos se seleccionarán por sorteo de entre los miembros de la lista que sean ciudadanos de la otra Parte contendiente.
2. Cuando haya más de dos Partes contendientes, se aplicarán los siguientes procedimientos:
- a. El panel se integrará con cinco miembros.
 - b. Las Partes contendientes procurarán acordar la designación del presidente del panel en los 15 días siguientes a la entrega de la solicitud de su integración. En caso de que las Partes contendientes no logren llegar a un acuerdo en este período, la Parte o Partes del lado de la controversia escogido por sorteo, seleccionarán en el plazo de 10 días un presidente, que no sea ciudadano de dicha Parte o Partes.
 - c. Dentro de los 15 días posteriores a la selección del presidente, la Parte demandada seleccionará dos panelistas, cada uno de los cuales será nacional de cada una de las Partes reclamantes. Las Partes reclamantes seleccionarán dos panelistas que sean nacionales de la Parte demandada.
 - d. Si alguna de las Partes contendientes no selecciona a un panelista dentro de ese lapso, este será electo por sorteo de conformidad con los criterios de nacionalidad del inciso (c).
3. Por lo regular, los panelistas se escogerán de la lista. Cualquier Parte contendiente podrá presentar una recusación sin expresión de causa contra cualquier individuo que no figure en la lista y que sea propuesto como panelista por una Parte contendiente, en los 15 días siguientes a aquel en que se haga la propuesta.
4. Cuando una Parte contendiente considere que un panelista ha incurrido en una violación del código de conducta, las Partes contendientes realizarán consultas y, de acordarlo, destituirán a ese panelista y elegirán uno nuevo de conformidad con las disposiciones de este artículo.

b) INSTITUCIONES

Acuerdo sobre Política Automotriz entre Argentina y Brasil

Artículo 25: Comité Automotor

El Comité Automotor tiene por finalidad la administración y el monitoreo de la Política Automotriz Común.

Acuerdo de Complementación Económica Nro. 55

Artículo 8: Administración del Acuerdo

Las Partes Contratantes convienen constituir un Comité Automotor con el fin de monitorear la aplicación de las disposiciones contenidas en este Acuerdo y en los Apéndices Bilaterales, cumplir lo establecido en los Artículos 5º, 6º y 7º, decidir sobre disposiciones adicionales que se hagan necesarias para la incorporación de este Acuerdo al Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y México, como está previsto en el Artículo 1º, y buscar en forma permanente perfeccionar el funcionamiento del presente Acuerdo.

Por las características propias del presente Acuerdo, la vigilancia y los eventuales ajustes en los Apéndices Bilaterales serán resueltos entre las Partes Signatarias involucradas, e informados al Comité Automotor a efectos de la formalización de los mismos en el Acuerdo.

El Comité Automotor aprobará su reglamento interno.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Artículo 2001: La Comisión de Libre Comercio

1. Las Partes establecen la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada Parte a nivel de Secretaría de Estado, o por las personas a quienes éstos designen.

2. Con relación a este tratado, la Comisión deberá:

(a) supervisar su puesta en práctica;

(b) vigilar su ulterior desarrollo;

(c) resolver las controversias que pudiesen surgir respecto a su interpretación o aplicación;

(d) supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos conforme a este Tratado, incluidos en el Anexo 2001.2; y

(e) conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento del Tratado.

3. La Comisión podrá:

(a) establecer y delegar responsabilidades en comités ad hoc o permanentes, grupos de trabajo y de expertos;

(b) solicitar la asesoría de personas o de grupos sin vinculación gubernamental; y

(c) adoptar cualquier otra acción para el ejercicio de sus funciones, según acuerden las Partes.

4. La Comisión establecerá sus reglas y procedimientos; y a menos que la propia Comisión disponga otra cosa, todas sus decisiones se tomarán por consenso.

5. La Comisión se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria, la cual será presidida sucesivamente por cada una de las Partes.

Artículo 2002: El Secretariado

1. La Comisión establecerá un Secretariado que estará integrado por secciones nacionales, y lo supervisará.

2. Cada una de las Partes deberá:

(a) establecer la oficina permanente de su sección;

(b) encargarse de:

(i) la operación y asumir los costos de su sección, y

(ii) la remuneración y los gastos que deban pagarse a los panelistas, miembros de los comités y miembros de los comités de revisión científica establecidos de conformidad con este Tratado, según lo dispuesto en el Anexo 2002.2;

(c) designar al Secretario de su sección, quien será el funcionario responsable de su administración y gestión; y

(d) notificar a la Comisión el domicilio de la oficina de su sección.

3. El Secretariado deberá:

(a) proporcionar asistencia a la Comisión;

(b) brindar apoyo administrativo a:

(i) los paneles y comités instituidos conforme el Capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias", de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 1908; y

(ii) a los paneles creados de conformidad con este capítulo, de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 2012; y

(c) por instrucciones de la Comisión:

(i) apoyar la labor de los demás comités y grupos establecidos conforme a este Tratado; y

(ii) en general, facilitar el funcionamiento de este Tratado.

