

87 5209

UNIVERSIDAD VILLA RICA

17



FACULTAD DE DERECHO

Estudios Incorporados a la Universidad
Nacional Autónoma de México

“Breve Análisis de la Extensión
Jurídica del Comercio Internacional”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

Licenciada en Derecho

PRESENTA:

Edna Mercedes Luna Gamboa

2039/7

Lic. María Elena Usaanga Huerta
Director de Tesis

Lic. Saúl Guillermo Hernández Valdés
Revisor de Tesis

BOCA DEL RIO, VERACRUZ

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A *mis padres*

Con agradecimiento y todo mi amor.

A mi *hermana*

Con cariño.

A todas aquellas personas
que de alguna u otra forma
han tenido buenos deseos
hacia mi y que comparten
mis éxitos y alegrías,
entre ellos *mis familiares*
y amigos.

INDICE

INTRODUCCION	I
CAPITULO I: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Justificación del problema	1
1.3 Delimitación de objetivos	2
1.3.1 Objetivo general	2
1.3.2 Objetivos específicos	2
1.4 Formulación de la hipótesis	3
1.4.1 Enunciación de la Hipótesis	3
1.5 Determinación de la variable	3
1.5.1 Variable dependiente	3
1.5.2 Variable independiente	3
1.6 Diseño de la prueba	4
1.6.1 Investigación documental	4
1.6.2 Bibliotecas públicas	4
1.6.3 Bibliotecas privadas	4
1.7 Técnicas empleadas	4
1.7.1 Fichas bibliográficas	5
1.7.2 Fichas de trabajo	5
1.7.3 Fichas hemerográficas	6
CAPITULO II: ANTECEDENTES HISTORICOS Y TENDENCIAS DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	7
2.1 El Comercio Internacional a través de la historia y sus relaciones con el derecho	7
2.2 El Derecho Mercantil en un contexto multinacional	9
2.3 Los retos del Derecho ante la globalización	15

CAPITULO III: ORGANISMOS CREADOS PARA UNIFICAR EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	21
3.1 La Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional Privado	22
3.2 El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (Unidroit)	24
3.3 La Comisión de las Naciones Unidad para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL)	26
3.4. La Cámara Internacional de Comercio (CCI)	29
CAPITULO IV: ORGANISMOS INTERNACIONALES EN EL MARCO DE LA ECONOMIA, EL COMERCIO Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES	30
4.1 Fondo Monetario Internacional (FMI)	30
4.1.1 Campos de actividad	33
4.1.2 Políticas financieras del FMI	34
4.2 El Banco Mundial	36
4.2.1 Integrantes del Banco Mundial	41
4.2.1.1 BIRF: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento	42
4.2.1.2 AIF: Asociación Internacional de Fomento	42
4.2.1.3 CFI: Corporación Financiera Internacional	42
4.2.1.4 OMGI: el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones	43
4.2.1.5 CIADI: el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones	43
4.2.2 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento	43
4.2.3 Asociación Internacional de Fomento	44
4.3 Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)	45
4.4 Organización Mundial del Comercio (OMC)	51
4.4.1 Generalidades	51

4.4.2 Acuerdos y principios del sistema de comercio	54
4.4.5 Diferencias entre el GATT y la Organización Mundial del Comercio	58

CAPITULO V: FOROS INTERNACIONALES ECONOMICOS DE COMERCIO EN LOS QUE PARTICIPA MEXICO 59

5.1 Banco Interamericano de desarrollo	62
5.2 Banco de Desarrollo de América del Norte	62
5.3 Participacion de Mexico en otros Acuerdos comerciales	69
5.3.1 Acuerdo de Libre Comercio entre México y Chile	69
5.3.1.1 Mecanismos ágiles para solucionar controversias	70
5.3.2 Acuerdo de Libre Comercio de México con Venezuela y Colombia	71
5.3.3 Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica	72
5.3.3.1 Acceso a mercados	73
5.3.3.2 Agricultura	73
5.3.3.3 Normas fito y zoosanitarias	74
5.3.3.4 Reglas de origen	74
5.3.3.5 Medidas de salvaguarda	75
5.3.3.6 Prácticas desleales	76
5.3.3.7 Servicios	76
5.3.3.8 Entrada temporal de personas de negocios	77
5.3.3.9 Normas tecnicas	78
5.3.3.10 Compras gubernamentales	78
5.3.3.11 Inversión	79
5.3.3.12 Propiedad Intelectual	80
5.3.3.13 Solución de controversias	80
5.3.3.14 Otras disposiciones	81
5.3.4 Tratado de Libre comercio México-Bolivia	81
5.4 Foros Comerciales	85
5.4.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	85
5.4.1.1 Descripción	85
5.4.1.2 Acuerdos suscritos en la ALADI	87
5.4.1.3 Acuerdos de ALADI en los que participa México	89

5.4.1.4 Conclusiones	91
5.4.2 Mecanismo de cooperación económica Asia Pacífico (APEC)	92
5.4.2.1 México en el APEC	93
5.4.3 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	94
5.4.3.1 México en el OCDE	96
5.4.4 Area de Libre Comercio de las Américas	97
5.5 Tratado de libre comercio de América del Norte	100

**CAPITULO VI: MARCO JURIDICO E COMERCIO EXTERIOR EN
MEXICO** 103

6.1 Esquema General del Marco Jurídico Mexicano para el Comercio Exterior	103
6.2 Artículos Constitucionales que regulan el Comercio Exterior en México	104
6.3 Normativa legal sobre régimen arancelario	105
6.3.1 Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX)	107
6.3.2 Programa de maquila de exportación	112
6.3.3 Programa de empresas altamente exportadoras (ALTEX)	116
6.3.4 Constancia de exportación	118
6.4 Ley aduanera y su respectivo reglamento	121
6.4.1 Generalidades	121
6.4.2 Clasificación de las aduanas	122
6.4.3 Los regímenes aduaneros	122
6.4.4 Franja y región fronteriza	123
6.4.5 Los impuestos al Comercio Exterior	125
6.4.6 Reglamento de la ley aduanera	127
6.5 Panorámica de la ley de Comercio Exterior	130
6.6 Ley sobre la celebración de tratados	130
6.7 Nuevas instituciones relacionadas con el Comercio Exterior	134

CAPITULO VII: TESIS JURISPRUDENCIALES	135
7.1 Tesis Jurisprudenciales en materia de Comercio Exterior	135
CONCLUSIONES	139
BIBLIOGRAFIA	141

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad hacer un breve análisis de la materia de Comercio Internacional que en los últimos tiempos se ha vuelto muy extensa y compleja así como necesaria para el desarrollo de los países.

Aunque el Comercio Internacional pertenece a los campos de la ciencia económica (y entre sus operaciones mercantiles comunes vemos bienes, servicios, marcas, derechos de autor, documentos financieros y franquicias), es importante señalar que ésta sujeta a legislaciones, normas, usos y costumbres de los países que se involucren y sus aspectos jurídicos van a regular las relaciones comerciales entre los mismos.

Durante el desarrollo de esta tesis analizaremos los antecedentes históricos del comercio y las tendencias del Derecho Mercantil Internacional en un contexto multinacional.

Por otra parte también se hará mención de los organismos para crear la unificación del derecho internacional, donde se hará referencia algunos grupos como:

La Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional Privado, El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

Podremos analizar los organismos internacionales en el marco de la economía, del comercio y de las finanzas internacionales.

Se encontrarán también aspectos en los que se relacione nuestro país, ya que en los últimos años México ha celebrado, respecto al Comercio Internacional, importantes tratados, entre los cuales encontramos el Tratado del Libre Comercio de América del Norte que regula las negociaciones comerciales con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

En nuestro país se ha vuelto un término cotidiano y muchos sectores de la sociedad mexicana han descubierto la importancia del tema, que ayuda al desarrollo económico y social de México.

En el transcurso del desarrollo del presente trabajo, enfocaremos nuestra atención en el aspecto jurídico del comercio internacional, ya que es una actividad mercantil sujeta a normas jurídicas.

En la Constitución Mexicana así como en las leyes que emanan de ella, se regulan las relaciones comerciales en las que esté México involucrado, donde podemos mencionar leyes tan importantes en esta materia como la Ley para la celebración de Tratados, la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera y su reglamento, los impuestos que se aplican al Comercio Exterior, entre otras.

Se apreciará también un capítulo que nos mostrará algunas Tesis Jurisprudenciales en materia de Comercio Internacional.

Por último, se concluye exponiendo la extensión e importancia Jurídica del Comercio Internacional nos ayudará a comprender la relevancia de las relaciones comerciales entre los países del mundo y nuestro país.

CAPITULO I

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.2 JUSTIFICACION DEL PROBLEMA.

Actualmente y debido a la creciente actividad económica entre los Estados, es necesaria la presencia de un ordenamiento mercantil con efectos multinacionales el cual tenga sus aplicaciones dentro de un sistema supranacional de precedentes, que vinculen a los Estados que han suscrito tratados, celebrado convenios, y así mismo los organismos y organizaciones creadas para unificar un ordenamiento en materia de comercio internacional, el cual día a día ha presentado un avance increíble y una extensión espectacular, convirtiéndose entonces el comercio internacional en el instrumento económico y social de un país.

1.3 DELIMITACION DE OBJETIVOS.

1.3.1 OBJETIVO GENERAL.

Seleccionar información suficiente y completa, acerca del marco jurídico internacional, que nos dé una idea de la extensión legal en que el comercio internacional se desarrolla.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- a) Analizar la evolución histórica-jurídica de antecedentes y tendencias del derecho mercantil internacional.
- b) Definir los organismos creados para unificar el derecho mercantil internacional
- c) Mencionar los foros internacionales económicos, de comercio en los que participa México.
- d) Establecer la función de los foros internacionales económicos, de comercio en los que participa México.
- e) Señalar el marco jurídico del comercio exterior en México
- f) Explicar las prácticas desleales en el comercio internacional.
- g) Señalar y analizar términos internacionales de comercio.

1.4. FORMULACION DE LA HIPOTESIS.

1.4.1. ENUNCIACION DE LA HIPOTESIS.

Si no existiera un ordenamiento mercantil con efectos multinacionales, la actividad mercantil en materia internacional, no tuviera la magnitud, que tiene actualmente ni se encontrarían en el mismo cuestiones tan importantes para los avances económicos de los Estados.

1.5 DETERMINACION DE LA VARIABLE.

1.5.1 VARIABLE DEPENDIENTE.

El comercio es una actividad en la cual intervienen varias partes, por lo que ha sido necesaria la presencia de normas jurídicas que regulen las relaciones y actos entre comerciantes y productores.

1.5.2 VARIABLE INDEPENDIENTE.

En la actualidad existen comunidades Internacionales las cuales sus miembros para llevar a cabo sus relaciones necesitan estar regulados, desde su formación hasta su actividad comercial, que cada vez es más grande en este aspecto de comercio, y al mismo tiempo se ha visto que en los últimos años el creciente incremento de organismos, convenios y normas nuevas.

1.6. DISEÑO DE LA PRUEBA.

1.6.1. INVESTIGACION DOCUMENTAL.

La presente investigación fue elaborada en base a la información de textos, que existen respecto al comercio internacional.

1.6.2. BIBLIOTECAS PUBLICAS.

Biblioteca Regional de la Universidad Veracruzana.

Biblioteca Municipal Venustiano Carranza.

1.6.3 BIBLIOTECAS PRIVADAS.

Biblioteca de la Universidad Autónoma de Veracruz,
(Villa Rica).

Biblioteca Dr. Segismundo Balague (Universidad
Cristóbal Colón)

1.7 TECNICAS EMPLEADAS.

Para la elaboración de esta investigación jurídica, se utilizaron fichas bibliográficas, de trabajo y hemerográficas.

1.7.1 FICHAS BIBLIOGRÁFICAS.

Dichas fichas registran los datos de la investigación a realizar en el siguiente orden:

- a) Nombre del autor. Apellidos, nombre.
- b) El título de la obra.
- c) Lugar de la impresión.
- d) Nombre de la editorial o imprenta.
- e) Año de publicación.
- f) Número de la edición.
- g) Número de tomo.

1.7.2 FICHAS DE TRABAJO.

Sirven primordialmente para organizar el material seleccionado y conservarlo para fines posteriores. Los elementos que componen la ficha son:

- a) La fuente.- En la parte superior derecha se registran los datos bibliográficos respectivos.
- b) Asignación temática.- Consiste en titular cada ficha de acuerdo con su contenido.

- c) Contenido.- Es el registro de la información que se desea manejar.

1.7.3. FICHAS HEMEROGRAFICAS.

Estas fichas son utilizadas para clasificar una revista o periódico.

En ella se registran los siguientes datos:

- a) Nombre del autor del artículo.
- b) Título del artículo entrecomillado.
- c) Nombre de la revista o periódico subrayado.
- d) Volúmen con números romanos y folletos con números arábigos.
- e) Lugar donde se publica.
- f) Si es revista, las páginas entre las cuales está el artículo, si es periódico, la sección.
- g) Fecha de publicación.

CAPITULO II

ANTECEDENTES HISTORICOS Y TENDENCIAS DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.

2.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL A TRAVES DE LA HISTORIA Y SUS RELACIONES CON EL DERECHO.

La actividad del comercio -y en este caso, el comercio internacional- es y ha sido uno de los motores a los que la historia de la humanidad se encuentra más íntimamente ligada. Bastaría dar unos cuantos saltos a lo largo de los siglos para comprobar la íntima relación entre el ser humano y la actividad del comercio.

Podríamos iniciar con las referencias de las relaciones comerciales y jurídicas entre los países de Mesopotámia y los del medio oriente y Egipto hace 5,000 años¹; luego podríamos pasar de las expediciones de Alejandro el Grande

¹ Grimber, Carl, El Alba de la Civilización. El Despertar de los Pueblos, Barcelona, Ediciones Daimon, Manuel Tamayo. s.a. (Historia Universal Daimon T. I, Pp. 282 y 283).

al imperio romano; de los viajes de Marco Polo a los sucesos ocurridos durante la era de los grandes descubrimientos; podríamos también reflexionar sobre los motivos y fines de la conquista de América y adentrarnos en los procesos que fueron los motores de la colonización europea al rededor del mundo.

Sería suficiente pensar en Bombay, en Macao y en Hong Kong. El comercio siempre ha estado íntimamente vinculado al devenir histórico de la humanidad.

Por su parte, el contenido, la posición y la relevancia del comercio internacional, considerado como parte del que hacer humano, es determinado en cada momento por una serie de factores y elementos que actúan simultáneamente sobre él a manera de fuerzas vectoriales cuyo punto de equilibrio depende de la intensidad con que actúen cada una de ellas.

Estos factores pueden ser internos, como podrían ser la iniciativa personal y el espíritu empresarial, pero también pueden ser externos, como la dinámica del fenómeno económico, las directrices y políticas económicas prevaletientes tales como el ambiente político, el respeto a la libertad, la paz, la justicia y la seguridad jurídica.

Este último aspecto, la seguridad jurídica, es justamente la dimensión sobre la que se enfoca este trabajo. Sin embargo, cabe advertir que aún un análisis hecho a partir de la dimensión jurídica del comercio internacional,

sería insuficiente si no se hiciera dentro de un contexto interdisciplinario.

2.2 EL DERECHO MERCANTIL EN UN CONTEXTO MULTINACIONAL.

El fenómeno jurídico es consecuentemente necesario a la naturaleza social del ser humano, coexistiendo siempre con él. Históricamente, lo que hoy en día conocemos como Derecho Mercantil aparece en Europa durante la Edad Media, siendo entonces cuando se afirma como un derecho autónomo cuyo propósito es el de atender a las necesidades de intercambio comercial en las distintas plazas y mercados.²

El Derecho Mercantil quedó consolidado en un momento histórico en que en Europa prevalecía la disgregación social y política; y en la que la costumbre adquirió una gran importancia, junto y por encima del Estado³ debiendo agregarse, más específicamente, que en razón de las constantes y activas relaciones en el ámbito de intercambio comercial entre las distintas ciudades medievales; los usos y prácticas que constituían el Derecho Comercial trascendían incluso el ámbito territorial en que dichas ciudades ejercían su jurisdicción.

Sin embargo, esta nota de universalidad que durante el medioevo caracterizó al Derecho Mercantil, se vió gravemente menguada con la aparición del Estado Moderno y de las

² Rocco, Alfredo, principios de Derecho Mercantil, México, Editorial Nacional, S.A. 1947 p.9.

³ Rocco, Alfredo. Loc. Cit. P. 10.

codificaciones nacionales, pues "con la formación de los grandes Estados nacionales y con la constitución de cada uno de ellos de un fuerte poder central, el Derecho Mercantil comenzó a ser disciplinado por el Estado moderno, a través de las "ordenanzas." Desapareció entonces la unidad del Derecho Mercantil Europeo, anteriormente sometido a una disciplina substancialmente uniforme en todos los países civilizados."⁴

Así, al recapacitar sobre la aparición del fenómeno de la codificación y al ubicarlo en el contexto de su evolución histórica, nos llama la atención el hecho señalado por Asscarelli cuando menciona que el Derecho Mercantil fue codificado en la mayor parte de los países europeos, excepto en el mundo anglosajón.⁵

En este sentido, René David explica que en Inglaterra, durante la segunda mitad del siglo XVIII, el derecho mercantil desarrollado durante el medievo fue absorbido por la jurisdicción de los tribunales del Common Law (cuando usemos la expresión "Common Law" con mayúsculas estaremos haciendo referencia a la familia jurídica originaria de Inglaterra, cuando usemos la misma expresión en minúscula estaremos haciendo referencia al sistema de acciones procesales a las que se puede recurrir para solicitar justicia a los tribunales pertenecientes a esta tradición jurídica) perdiendo su autonomía, por lo que sus

⁴ Rocco, Alfredo. Loc. Cit. P. 1.

⁵ Bernan, Michael. Theory of economic statics, 2ª ed. Prentice Hall. P.6

instituciones dejaron de constituir un privilegio de la clase comerciante.⁶

Para comprender la gran importancia de este suceso, conviene recordar que en cada una de las familias jurídicas contemporáneas se tiene una muy distinta percepción cultural respecto a la naturaleza del fenómeno jurídico.

Algunos ven al Derecho como un conjunto de reglas que muestran a los súbditos como conducirse, mientras que otros lo visualizan como un medio para resolver conflictos. En otras palabras, para algunos el Derecho es un camino para la organización de una sociedad verdaderamente justa, mientras que otros conceptúan al Derecho solamente desde la perspectiva de los remedios (derechos procesales de acción) que éste otorga, entendiéndolo como un medio para constreñir, cuyo propósito es el de imponer cierta conducta⁷. Cada cultura produce su propio modelo único de pensamiento que actúa como una guía esquemática para el pensamiento conceptual.

La culturización determina que una persona este culturalmente compelida y 'piense conforme a patrones tradicionalmente preferentes, que se congregue al rededor de ciertos temas constantes y resistentes al cambio, y que repela, consciente o inconscientemente, ideas intrusas contrarias que vengan de afuera'. Los fenómenos

⁶ David, René, Los Grandes Sistemas Jurídicos Comremporáneos. (Derecho Comparado), España, Aguilar S.A., p. 275

⁷ David René, International Encyclopedia of Comparative Law, Volumen II, Cap. I, 1975.

consecuentemente serán interpretados de acuerdo con el modo de pensamiento prevaleciente en una determinada cultura.⁸

Así, cada vez que hay interacción entre distintas tradiciones jurídicas, en realidad estaremos enfrentando un encuentro o choque cultural.

Efectivamente, hasta antes del siglo XVII, en Inglaterra el Common Law y el Derecho Mercantil tal como prevalecía en la Europa continental eran dos productos culturales de naturaleza jurídica distinta, que operaban en el mismo territorio, pero independiente el uno del otro; a mediados del siglo XVII el Derecho Mercantil se incorporó al Common Law de aquél país, por lo que a partir de entonces el Derecho Mercantil desapareció en Inglaterra como una categoría autónoma e independientemente de la jurisdicción del Common Law. La fusión entre ambos sistemas jurídicos no fue sencilla, pues había importantes puntos sustantivos en los que el Common Law y las costumbres mercantiles eran profundamente distintas, y aunque poco a poco se fueron salvando las diferencias, se fue dando origen a reglas sustantivas modificadas por el tremendo peso del Common Law.

Sin embargo, la modificación de las reglas sustantivas no fue la consecuencia más trascendente de la fusión entre ambos sistemas; sino que al desaparecer la jurisdicción especial de los comerciantes, en la concepción eminentemente

⁸ Jpyner, Christopher C. And Dettling, Jonh C., Bridging the Cultural Chasm: Cultural Relativism and the Future of the International Law, California Western International Law Journal, Volumen 20, No.2, P. 279.

procesalista de los juristas del Common Law, se había derribado la primera barrera que les permitía distinguir al Derecho Mercantil como una rama autónoma. Excepcionalmente en algunos países de la familia del Common Law, como en Singapur y Ceilán se mantenía una jurisdicción especial para asuntos mercantiles, pero esto sucedía porque los comerciantes ingleses deseaban que en el extranjero hubiera leyes con las que ellos estuvieran familiarizados y que además les fueran favorables. Otro caso en el que se encuentra una jurisdicción independiente en materia mercantil es en los Estados Unidos de América, pero esto sucede únicamente para regular el comercio interestatal, por lo que cabe aclarar que en asuntos de la misma naturaleza pero que solo trascienden a nivel estatal no quedarían comprendidos en la categoría de asuntos mercantiles.⁹

La siguiente consecuencia fue la de asimilar y analizar la problemática mercantil bajo la óptica de los métodos y razonamientos del Common Law: el Derecho Mercantil se convirtió en una mera excepción de los principios generales del Derecho de los contratos, aplicado a transacciones especiales de carácter comercial.¹⁰

Creemos que las siguientes palabras de Schlesinger sobre lo que para un jurista del Common Law implica el término Derecho Mercantil, nos pueden resultar muy ilustrativas:

⁹ Satanovsky, Marcos. Derecho Comercial Pp. 112 y 113.

¹⁰ Idem. Santanovsky.p. 118.

"En los escritos legales, o para propósitos de agrupación curricular de materias, los académicos ingleses o americanos, ocasionalmente pueden considerar práctico utilizar el término "Derecho Mercantil." Pero éste no es un término especializado que indique una dicotomía básica entre dos conjuntos de reglas positivas, en la que la operación de una de ellas predica la calidad mercantil de las partes o de sus actos."¹¹

Por ello, dadas las consideraciones anteriores, en este momento nos parece oportuno advertir la diferencia que existe entre la actividad comercial como contenido material de regulación jurídica y el Derecho Mercantil como categoría jurídica, según la concepción prevaleciente en los sistemas jurídicos de tradición Romano-germánica.

Así, aún cuando existe una íntima relación entre la actividad económica del comercio y el contenido conceptual del Derecho Mercantil, debe quedar claro que no toda la actividad comercial se encuentra necesariamente regulada por el Derecho Mercantil y que por otra parte, la normatividad del Derecho Mercantil comprende muchos aspectos y situaciones que en sentido estricto no tienen un contenido propio de la actividad económica del comercio.¹² Esta distinción se consagró de manera más rígida con la aparición

¹¹ Idem. Satanovsky, Marcos, hace la siguiente cita: Shelsinger, "the uniform Commercial code in Light of the Comparative Law" I, Inter American Law Review, p. 40.

¹² Garriguez, Joaquin, Curso de derecho mercantil, México, 7ª. Edición, editorial Porrúa, S.A., 1979.T.I. Pp. 5 a 28.

de las codificaciones nacionales dentro de la tradición Romano-germánica, por una parte, y con la fusión del Derecho Mercantil y el common law por la otra.

De esta forma, para el jurista del mundo Romano-germánico, el Derecho Mercantil es una rama del Derecho susceptible de ser ordenada y sistematizada en un código; mientras que para el jurista del Common Law el régimen jurídico de la actividad económica del comercio se encuentra comprendida dentro del conjunto ordinario de reglas que forman su sistema legal.

Según hemos visto, en sus orígenes históricos el Derecho Mercantil prevalecía de una manera universal y de un modo autónomo e independiente de las legislaciones de los diferentes lugares; aunque posteriormente, cuando en Inglaterra se fusionó al Common Law y cuando el continente europeo sucumbió a las corrientes codificadoras, la conceptualización del Derecho Mercantil tomó derroteros distintos en ambos mundos.

2.3 LOS RETOS DEL DERECHO ANTE LA GLOBALIZACION.

Desde entonces ya han pasado varios siglos, pero como hemos visto, el fenómeno jurídico está íntimamente ligado al dinamismo y complejidad de la actividad humana; por lo que conviene que nos detengamos un momento para identificar las que en opinión son dos de las notas de sobresalientes de nuestro tiempo: el ocaso del Estado Moderno y la planetización.

Así, para comprender la enorme interdependencia de la economía mundial sería suficiente revisar las implicaciones globales de la crisis económica mexicana de 1994 o de la crisis financiera del sureste asiático. Y ni que decir de la aparición de la Internet, cuya existencia aún hoy parece surgida de una historia de ciencia-ficción.

Por ello, es necesario proceder a analizar los efectos y consecuencias que esto ha traído sobre el tratamiento jurídico de las actividades internacionales de comercio, pudiendo preguntarse:

- ¿cuáles son las principales consecuencias que las nuevas realidades han traído para el derecho?
- ¿cuál es el rol de los abogados en estos procesos?
- ¿cómo se van a instrumentar los cambios que han estado ocurriendo y los que todavía habrán de venir?
- ¿en qué contexto se desenvolverán las nuevas relaciones jurídicas entre los particulares?

Jorge Barrera Graf, por su parte, habla de la existencia de un "Derecho Mercantil Internacional" regido por usos del comercio internacional y por normas codificadas por órganos internacionales, agregando que "la labor legislativa de todos estos cuerpos es enorme y de creciente importancia y da origen a una nueva *Lex Mercatoria*".¹³

¹³ Ursua-Cpcke, Eugenio, Sistema Jurídico Anglosajón.p.39.

Es interesante apuntar que el uso de la expresión *Lex Mercatoria* para referirse al Derecho Mercantil Internacional, pues esta expresión -- que se usaba en la Edad Media para referirse al régimen jurídico de los comerciantes -- parece reivindicar no sólo el carácter internacional del Derecho Mercantil, sino su naturaleza como derecho especial para la actividad económica del comercio.

En este sentido, si quisiéramos trazar a grandes rasgos la línea evolutiva del Derecho Mercantil, notaríamos que hasta antes del siglo XVII el estatuto jurídico de los actos de comercio regía en razón de las personas y de la actividad que realizaban, independientemente de la tradición jurídica imperante en las distintitas latitudes; que a partir del siglo XVII el marco jurídico del comercio toma matices distintos dentro de los sistemas jurídicos de tradiciones Romano -germánica y del Common Law, adoptándose concepciones diferentes respecto al significado y contenido de lo mercantil, y ahora, al revisar lo que está sucediendo en nuestros tiempos, notaríamos que en el ámbito internacional hay una tendencia a reconocer un régimen jurídico especial para las transacciones vinculadas con la actividad económica del comercio.

En este orden de ideas, apuntamos algunos aspectos que se presentan como consecuencia de esta tendencia a reconocer un Derecho Mercantil Internacional y las cuales parecen relevantes:

- a) el reconocimiento de que puede haber una diferenciación entre transacciones comerciales y transacciones no comerciales;
- b) la directriz para adoptar una concepción amplia de aquello que debe identificarse como mercantil; y finalmente
- c) un choque cultural que se plantea, por un lado en la fusión de instituciones jurídicas foráneas en leyes escritas con efectos jurídicos transnacionales (ya sean tratados o leyes uniformes) y por otro lado, en el mandato para promover la interpretación uniforme de estas leyes escritas.

Como se ha mencionado, el fenómeno jurídico esta íntimamente ligado al dinamismo y complejidad de la actividad humana; sin embargo, por su propia naturaleza, el Derecho sufre de una especie de desfase constante y sistemático respecto a la realidad fáctica a la que se dirige su contenido normativo.

Entre otras muchas razones, este desfase puede ser atribuido a las siguientes causas:

1. La imposibilidad manifiesta para prever y regular lo que se desconoce; pues aunque normalmente las formulaciones normativas se hacen para operar en el futuro, la exigencia y necesidad de esas disposiciones son planteadas por requerimientos empíricos.
2. Los requerimientos que dan origen a una determinada normatividad surgen al manifestarse la insuficiencia de

los planteamientos jurídicos ya existentes, cuando estos son confrontados con las situaciones generadas por la agilidad y dinamismo de la realidad cambiante.

3. El proceso que resulta de confrontar el marco jurídico vigente con los imperativos planteados por la realidad, genera - a posteriori -- una crítica, misma que deberá hacer planteamientos para la solución de la problemática que haya sido identificada.

4. La instrumentación e implementación formal de las soluciones encontradas y de las nuevas medidas legales que se emitan, implicara necesariamente cambios, modificaciones y desafíos al *status quo*.

5. Habida la implementación formal de las soluciones, debe gestarse una adecuación de la idiosincrasia y la cultura de los juristas (funcionarios, jueces, postulantes, consultores, profesores, investigadores, etc.) y de todas las demás personas involucradas con la implementación material de los nuevos planteamientos y soluciones.

6. Durante el transcurso de estos acontecimientos, los imperativos prácticos habrán superado la nueva normatividad, por lo que el proceso de confrontación crítica deberá ser tan constante como los cambios que lo motivan y le dan origen.

Los desafíos que impone la relación entre el desfase normativo y la dinámica del cambio, cobran

mucho mayor importancia en los tiempos actuales en los que el fácil acceso a los medios de comunicación y la velocidad de los mismos, han marcado un impulso sin precedente en todos los ámbitos de las relaciones humanas, con las consecuentes implicaciones en las relaciones internacionales y a larga distancia; tanto en el ámbito público como en el privado.

Este fenómeno, que es propio de nuestro tiempo, ha dejado sentir efectos muy sensibles en las esferas económicas y comerciales. La distancia física se ha desmoronado en el mundo de la realidad virtual. En consecuencia, es de suma importancia que procedamos a familiarizarnos con las implicaciones de las nuevas realidades.

Hasta hoy, ya hemos visto muchos e importantes cambios de fondo, de forma y de actitud en relación al marco jurídico del comercio internacional, pero son todavía más lo que habrán de venir todavía, por lo que es urgente adentrarnos en el estudio de los alcances y trascendencia de esta dinámica.

CAPITULO III

ORGANISMOS CREADOS PARA UNIFICAR EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.

A pesar de que los esfuerzos recientes para el desarrollo de un Derecho Mercantil Internacional pueden ser remontados a 1893 cuando el Gobierno de Holanda convocó a la celebración de la Primera Sesión de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, a iniciativa de T.M.C. Asser (Premio Nobel en 1911). No fue sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando las instituciones internacionales han comenzaron a desarrollar su trabajo de manera más estable (con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial, la Conferencia de la Haya llevó a cabo seis sesiones (1893, 1894, 1900, 1904, 1925 y 1928).

Actualmente hay cuatro instituciones que trabajan con una perspectiva global en temas que se vinculan con lo que se conoce como Derecho Mercantil Internacional:

- la Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional Privado,
- el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado,
- la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil Internacional; y
- la Cámara Internacional de Comercio.

3.1 LA CONFERENCIA DE LA HAYA SOBRE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO.

La Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional Privado es una organización intergubernamental cuyo propósito es el de "trabajar para la unificación progresiva de las normas de derecho internacional privado" (Artículo 1 del Estatuto de la Conferencia).

La Séptima Sesión de la Conferencia celebrada en 1951 marcó el comienzo de una nueva era para esta organización, mediante la preparación de un Estatuto que le otorgó la calidad de una organización intergubernamental de carácter permanente. Dicho Estatuto entró en vigor el 15 de julio de 1955, y desde 1956, cada cuatro años se han venido celebrando sesiones plenarias de manera ininterrumpida.

El principal método usado para lograr el propósito de la Conferencia consiste en negociaciones y en la redacción de tratados multilaterales o convenciones en las diferentes áreas del derecho internacional privado. Tales como

cooperación internacional en materias judicial y administrativa, conflicto de leyes aplicables a contratos, obligaciones extracontractuales, obligaciones de manutención, estado y protección de menores, relaciones entre cónyuges, testamentos y sucesiones, fideicomisos, reconocimiento de sociedades extranjeras, jurisdicción y ejecución de sentencias extranjeras.

De 1951 a 1993, la Conferencia adoptó 32 convenciones internacionales. Hasta 1960 dichas convenciones eran redactadas únicamente en francés; a partir de entonces las convenciones se han redactado en francés e inglés.

Entre los textos que han sido más ampliamente ratificados se pueden mencionar las convenciones sobre procedimiento en asuntos tales como emplazamiento y desahogo de pruebas en el extranjero, la abolición de requisitos de legalización para documentos públicos extranjeros, la convención sobre conflicto de leyes en materia de disposiciones testamentarias, las convenciones relacionadas con obligaciones de manutención, la convención sobre el reconocimiento de divorcios y separaciones legales y las convenciones sobre la protección de menores y los aspectos civiles del secuestro internacional.

3.2. EL INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACION DEL DERECHO PRIVADO (UNIDROIT).

La Unidroit es una organización intergubernamental independiente con asiento en Roma (Italia) y su propósito es analizar diversos métodos para la armonización y coordinación del derecho privado de los Estados o de grupos de Estados, así como preparar gradualmente aquello que sea necesario para la adopción por varios estados de normas uniformes de derecho internacional privado.

La Unidroit cuenta con 57 Estados miembros y fue establecida originalmente en 1926 como un órgano auxiliar de la Liga de las Naciones. Con posterioridad a la disolución de la Liga de las Naciones, el instituto fue establecido en 1940 sobre la base de un acuerdo multilateral (El Estatuto de la Unidroit).

Los instrumentos preparados por la Unidroit para la consecución de sus fines, son convenciones internacionales, leyes uniformes, leyes modelo, conjuntos de principios y recomendaciones dirigidas a los Estados, así como guías, códigos de conducta o formas estándares de contratos dirigidos directamente a los círculos profesionales.

Desde que fue establecida, la Unidroit ha preparado más de setenta estudios y borradores, principalmente en las siguientes áreas del derecho: compraventa, filiación, operaciones de crédito, operaciones de transporte, responsabilidades civiles, procedimientos y turismo.

Muchos de estos esfuerzos han resultado en instrumentos internacionales; las siguientes convenciones han sido elaboradas por la Unidroit y adoptadas en convenciones diplomáticas convocadas por Estados miembros de la Unidroit: La Convención sobre el Derecho Uniforme sobre la Formación de contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1964 (La Haya), La Convención Internacional sobre el Contrato de Viaje de 1970 (Bruselas), La Convención que provee una Ley Uniforme sobre la Forma de un Testamento Internacional de 1973 (Washington), La Convención sobre la Representación en los Contratos Internacionales sobre Compraventa de Mercaderías de 1983 (Ginebra), La Convención de la Unidroit sobre Arrendamientos Financieros Internacionales de 1988 (Ottawa), la Convención de la Unidroit sobre Factoraje Internacional de 1988 (Ottawa), la Convención de la Unidroit sobre Objetos Culturales Robados o Exportados Ilegalmente de 1995 (Roma).

Los trabajos de la Unidroit también han servido de base para diversos instrumentos internacionales en vigor que han sido adoptados bajo los auspicios de otras organizaciones internacionales. Entre éstos se incluyen los siguientes: La Convención para la Protección de Propiedad Cultural en Caso de Guerra de 1954 (adoptada bajo los auspicios de la UNESCO); la Convención Europea sobre Establecimiento (Consejo de Europa); el Tratado del Benelux sobre Seguro Obligatorio en de Responsabilidad Civil Respecto de Vehículos Automotores de 1955; La Convención sobre el Contrato para el Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera (CMR) (UN/ECE); la Convención Sobre el Reconocimiento y Ejecución de Decisiones para el

Mantenimiento de Niños Menores de 1959 (Conferencia de La Haya Sobre Derecho Internacional Privado; la Convención Europea sobre el Seguro Obligatoria de Responsabilidad Civil de Vehículos Motorizados de 1959 (Consejo de Europa); la Convención Internacional para la Protección de Ejecutantes, Productores de Fotogramas y Organizaciones Difusoras de 1961 (OIT/UNESCO/WIPO); Convención Europea sobre la Responsabilidad Civil de Hoteles en Relación a la Propiedad de sus Huéspedes de 1962 (Consejo de Europa); La Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 (UNCITRAL); la Convención sobre Responsabilidad Civil por Daños Causados Durante la Transportación de Materiales Peligrosos por Carretera, Ferrocarril y Buques de Navegación Interior de 1989 (CRTD) (UN/ECE); la Convención de las Naciones Unidas Sobre la Responsabilidad de Operadores de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional de 1991.

3.3. LA COMISION DE LAS NACIONES UNIDAD PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (UNCITRAL).

La UNCITRAL fue establecida por la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas en 1966. Al establecer la comisión, la Asamblea General reconoció que las disparidades en las leyes nacionales que regulan el comercio internacional crean obstáculos para el flujo del comercio y consideró a la comisión como el vehículo por el que las naciones Unidas podrían desempeñar un rol más activo en la reducción o remoción de esos obstáculos.

Así, se dio a la comisión el mandato general de impulsar la progresiva armonización y unificación del derecho internacional del comercio. Desde entonces, la comisión se ha convertido en el organismo más importante de las Naciones Unidas en el campo del derecho internacional del comercio.

Las áreas en las que la comisión ha trabajado o está trabajando y los resultados más importantes de ese trabajo se han dado básicamente en dos áreas: el desarrollo de tratados o leyes modelos sobre tópicos de derecho internacional privado. Entre los principales trabajos de éste tipo se pueden citar los siguientes:

1. Convención sobre la Prescripción en la Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974);
2. La Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980);
3. La Guía Legal de la UNCITRAL sobre Transacciones de Intercambio Comercial;
4. La convención de las Naciones Unidas Sobre la Transportación de Mercancías por Mar, (1978) (las "Reglas de Hamburgo");
5. La Convención de las Naciones Unidas Sobre la Responsabilidad de Operadores de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional;
6. Reglas de Arbitraje de la UNCITRAL;
7. Reglas de Conciliación de la UNCITRAL (1980);
8. Ley Modelo de la UNCITRAL Sobre Arbitraje Comercial Internacional (1985);

9. Las Notas de la UNCITRAL sobre la Organización de Procedimientos Arbitrales (1996);
10. La Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales (New York, 1958);
11. La Guía Legal de la UNCITRAL para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción para Obras Industriales;
12. La Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagares Internacionales (New York, 1988);
13. La Guía Legal de la UNCITRAL sobre Transferencias Electrónicas de Fondos;
14. La Ley Modelo de la UNCITRAL sobre Transferencias de Crédito Internacionales (1992);
15. La Convención de las Naciones Unidas sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito en Stand-by (New York, 1995);
16. Las Recomendaciones sobre el Valor Legal de los Registros Computacionales (1985);
17. La Ley Modelo de la UNCITRAL sobre Comercio Electrónico;
18. La Ley Modelo de la UNCITRAL sobre Insolvencia Transfronteriza.

Otros productos del trabajo de la UNCITRAL incluyen: las Disposiciones sobre una Unidad Universal de Contabilidad y sobre el Ajuste de los Límites de Responsabilidad en las Convenciones Internacionales de Transporte (1982); y las Reglas Uniformes sobre Cláusulas Contractuales por una Suma Convenida ante el Incumplimiento de Obligaciones (1983).

Más recientemente, la UNCITRAL comenzó a trabajar en el desarrollo de una compilación de precedentes relacionados con la aplicación e interpretación de las leyes surgidas de ese organismo en cuestiones de derecho internacional privado, tema sobre el que habremos de abundar más adelante.

3.4. LA CÁMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO (CCI).

La Cámara Internacional de Comercio (también conocida por sus siglas en inglés: ICC), la organización mundial de negocios, es una organización de negocios de carácter privado con sede en París, Francia. Agrupa más de 7,000 miembros de 130 países alrededor del mundo.

El principal cometido de la cámara es promover el comercio internacional, la inversión y la difusión mundial de la economía de mercado; desarrollar reglas que normen la manera en que se desarrollan las relaciones comerciales transnacionales y proveer servicios esenciales, entre los cuales, uno de los más importantes es el de la Corte Internacional de Arbitraje de la cámara, que es el organismo arbitral más importante en su ramo.

Los principales trabajos de la cámara se realizan a través de sus comisiones, las cuales ventilan asuntos de importancia crítica para los negocios internacionales y además emiten lineamientos y recomendaciones para los gobiernos y las organizaciones intergubernamentales, así como también revisan cuestiones que afectan a los negocios en cuanto esto permita armonizar práctica comerciales y

desarrollar códigos éticos que sean adoptados voluntariamente. Las áreas entre las que se han realizado trabajos comprenden las siguientes: publicidad y mercadeo, arbitraje, banca, delitos mercantiles, prácticas comerciales, competencia, energía, ecología, extorsión y corrupción, servicios financieros, seguros, propiedad intelectual, comercio internacional, impuestos, telecomunicaciones e informática, tecnología y transporte.

Debido al relevante trabajo desarrollado por la cámara, ésta tiene un status consultivo de primer nivel en las Naciones Unidas en donde hace valer los puntos de vista de los países industrializados y en vías de desarrollo; así mismo, mantiene una cercana relación con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo de la Unión Europea y otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales.

El trabajo de la cámara es muy diferente del trabajo que realizan la Conferencia de la Haya, la Unidroit y la UNCITRAL, en el sentido de que la cámara no pretende desarrollar tratados o leyes modelo.

Sin embargo, en más de un sentido, el rol de la cámara es históricamente mucho más similar al del papel desarrollado por los gremios de comerciantes en el desarrollo de la *Lex Mercatoria* que originalmente prevaleció durante el medievo, respondiendo a la necesidad de resolver las necesidades prácticas que plantea el comercio internacional. De acuerdo con la perspectiva medieval, los

gremios o corporaciones tenían el poder de codificar las costumbres del gremio. Estas codificaciones se conocieron como *statuta mercatorum*. La confirmación de estas normas por el soberano era frecuentemente solicitada y obtenida, pero era comúnmente aceptado que dicha *statuta* tenía autoridad vinculante aún sin la confirmación del soberano.¹⁴

Uno de los trabajos más importantes desarrollados por la cámara para el mundo jurídico es el de los Incoterms (International Commerce Terms), que son lineamientos estandarizados sobre la manera de realizar ciertas operaciones de comercio internacional.

¹⁴ Schlesinger, Rudolph B.; Beade, Hans W., Damaska. Mirijan R. Y Herzog peter E., Comparative Law.Cases-text-materials.5ªed. Nueva York.The foundation,Inc. 1986 p.302.

CAPITULO IV

ORGANISMOS INTERNACIONALES EN EL MARCO DE LA ECONOMIA, EL COMERCIO Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES.

4.1 FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI).

El Fondo Monetario Internacional (FMI) inició oficialmente su existencia el 27 de diciembre de 1945 al firmar 29 países el Convenio Constitutivo del FMI (la carta orgánica de la institución); el FMI se creó en una conferencia celebrada del 1 al 22 de julio de 1944 en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos; sus operaciones financieras se iniciaron el 1 de marzo de 1947.

El FMI se creó para fomentar la cooperación monetaria internacional; facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional; fomentar la estabilidad cambiaria; coadyuvar a establecer un sistema multilateral de pagos; poner a disposición de los países

miembros con dificultades de balanza de pagos, temporalmente y con las garantías adecuadas, los recursos generales de la institución, y acortar la duración y aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pagos de los países miembros. El número actual de países miembros es de 182.

4.1.1 CAMPOS DE ACTIVIDAD.

Supervisión.

La supervisión es el proceso mediante el cual el FMI evalúa la política cambiaria de los países miembros en el marco de un análisis global de la situación económica general y la estrategia en materia de política económica adoptada por cada país miembro.

Asistencia financiera.

La asistencia financiera incluye créditos y préstamos otorgados por el FMI a los países miembros con problemas de balanza de pagos en respaldo de políticas de ajuste y reforma.

Asistencia técnica.

La asistencia técnica comprende los servicios de expertos y la ayuda que proporciona el FMI a los países miembros en diversos campos: la elaboración y puesta en práctica de políticas fiscales y monetarias; el desarrollo institucional (por ejemplo, el desarrollo institucional de bancos centrales o tesorerías; la organización y

contabilidad de las transacciones con el FMI; la recopilación y el afinamiento de los datos estadísticos; la capacitación de funcionarios en el Instituto del FMI y—junto con otros organismos financieros internacionales—a través del Instituto Multilateral de Viena, el Instituto Regional de Capacitación de Singapur, el Programa Regional de Capacitación del Oriente Medio y el Instituto Multilateral Africano.

4.1.2 POLITICAS FINANCIERAS DEL FMI.

Las políticas financieras del FMI constituyen las modalidades para el uso de sus recursos en el marco de los actuales servicios de financiamiento. Entre dichas políticas figuran las siguientes:

- *Política relativa al tramo de reserva.* Un país miembro tiene un saldo o una posición en el tramo de reserva en la medida en que su cuota excede a las tenencias del FMI en su moneda, excluidos los créditos que le haya otorgado el FMI. Un país miembro puede girar hasta el monto total de su posición en el tramo de reserva en cualquier momento, con la única condición de que tenga necesidad de recursos para financiar su balanza de pagos. Este giro no constituye un uso del crédito del FMI ya que la posición de reserva se considera parte de las reservas externas del país miembro, y no está sujeto a obligaciones de reembolso.

- *Política relativa a los tramos de crédito.* Los créditos que se inscriben en el marco de los servicios

financieros ordinarios se ponen a disposición de los países miembros en tramos (segmentos) equivalentes al 25% de la cuota. Para los giros en el primer tramo de crédito, los países deben demostrar que han hecho esfuerzos razonables por superar sus dificultades de balanza de pagos, y no se aplican normas de escalonamiento. Los giros en los tramos superiores de crédito (más del 25%) normalmente se escalonan en relación con ciertas condiciones o criterios de ejecución.

- **Política relativa a la asistencia de emergencia.**

El FMI proporciona asistencia de emergencia que permite a los países miembros efectuar giros para cubrir necesidades de financiamiento de la balanza de pagos que surjan de catástrofes naturales repentinas e imprevisibles y en situaciones de posguerra. Esta asistencia puede concederse en forma de compras directas, normalmente de un máximo equivalente al 25% de la cuota, a condición de que el país miembro esté cooperando con el FMI. No se aplican criterios de ejecución ni normas sobre escalonamiento de los desembolsos.

- **Política relativa a la reducción de la deuda y del servicio de la deuda.** Parte de un crédito que el FMI haya otorgado a un país miembro en el marco de los servicios ordinarios puede consignarse para financiar operaciones que conlleven la reducción del principal de la deuda y del servicio de la deuda. El monto consignado exacto se determina conforme a las particularidades de cada caso y

generalmente se pone a disposición en forma escalonada en función de los resultados de los programas puestos en práctica.

4.2 EL BANCO MUNDIAL.

En una economía mundial cada vez más interconectada y en rápida evolución, el Banco Mundial ofrece a más de 100 países en desarrollo y países en transición, préstamos, asesoramiento y una variedad de recursos adaptados a sus necesidades. Lo hace en una forma que permite obtener el máximo de beneficios y amortiguar el impacto para los países más pobres a medida que aumenta su participación en la economía mundial. El Banco Mundial utiliza sus fondos y su personal, y coordina sus actividades con otras organizaciones, para guiar a cada país en desarrollo en particular hacia una vía de crecimiento estable, sostenible y equitativo. Su objetivo principal es ayudar a la población más desfavorecida de los países más pobres, pero para todos sus países clientes el Banco hace hincapié en la necesidad de:

- Invertir en las personas, especialmente a través de servicios básicos de salud y educación
- Proteger el medio ambiente
- Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo

- Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente.

Los países miembros son accionistas que tienen un poder de decisión final dentro del Banco Mundial. Cada país miembro nombra a un gobernador y a un gobernador suplente para que desempeñe esas funciones. Los gobernadores, que generalmente son altos funcionarios tales como ministros de hacienda o planificación, asisten a las Reuniones Anuales del Banco que se celebran en Septiembre/Octubre de cada año. Adoptan decisiones sobre aspectos fundamentales de la política del Banco, admiten o suspenden a países miembros, deciden sobre cambios en el capital autorizado, determinan la distribución del ingreso neto del BIRF¹⁵ aprueban estados financieros y presupuestos.

Debido a que los ministros se reúnen sólo una vez al año, la mayor parte de las facultades de los gobernadores se delegan en el Directorio Ejecutivo. Cada gobierno miembro del Grupo del Banco Mundial está representado en la sede del Banco en la ciudad de Washington por un director ejecutivo. Los cinco accionistas principales - Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido - nombran cada uno un director ejecutivo, en tanto que los demás países miembros están representados por 19 directores ejecutivos que son elegidos por grupos de países (o representaciones). Algunos países - Arabia Saudita, China y la Federación de

¹⁵ El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Rusia - han constituido representaciones de un solo país, mientras que otros se han unido para formar representaciones de múltiples países. Los 24 directores ejecutivos normalmente se reúnen una vez a la semana para supervisar las operaciones del Banco, lo que incluye la aprobación de préstamos y garantías, nuevas políticas, el presupuesto administrativo, las estrategias de asistencia a los países y decisiones sobre endeudamiento y financieras.

El Presidente es tradicionalmente un nacional del mayor accionista: Estados Unidos. Elegido por un período de cinco años, renovable, el Presidente preside las reuniones de los directores ejecutivos y es responsable de la misión del Banco Mundial.

Resultados.

En el curso de la última generación, se han realizado más avances en lo que respecta a reducir la pobreza y elevar los niveles de vida que en ningún otro período de la historia. En los países en desarrollo:

- La esperanza de vida ha aumentado de 55 a 64 años
- El ingreso por persona se ha duplicado
- La proporción de niños que asisten a la escuela ha aumentado de menos de la mitad a más de las tres cuartas partes
- La mortalidad infantil se ha reducido en un 50%.

Obstáculos.

A pesar de esos éxitos, subsisten enormes obstáculos para el desarrollo. De los 4.700 millones de personas que viven en los 100 países que son clientes del Banco Mundial:

- 3.000 millones viven con menos de US\$2 diarios y 1.300 millones con menos de US\$1 diario
- 40.000 mueren cada día a causa de enfermedades prevenibles
- 130 millones nunca tienen oportunidad de asistir a la escuela
- 1.300 millones carecen de agua potable para beber

Soluciones.

Todos los países tienen interés en salvar esos obstáculos. El mejoramiento de los niveles de vida y la promoción del crecimiento y el desarrollo en los países más pobres del mundo traen consigo también un aumento del comercio, del empleo y de los ingresos en los países más ricos. Del mismo modo, el aumento de la pobreza puede producir efectos adversos en las naciones más ricas, pues disminuyen los mercados y las oportunidades de inversión, el medio ambiente resulta dañado y la población emigra en busca de trabajo y de ingresos.

Algunos de estos problemas del desarrollo se pueden solucionar y se solucionarán mediante corrientes de capital privado. Hoy día, la inversión privada en los países clientes del Banco supera con creces a la asistencia oficial para el desarrollo como la que proporciona el Banco Mundial.

La mayor parte de esas corrientes, que son muy inestables, se dirigen hacia sólo el 10% aproximadamente de los países en desarrollo y los países en transición. Sucesos como la crisis del peso mexicano ocurrida en 1994-95 y la crisis de Asia oriental de 1997-98 demuestran con qué rapidez las corrientes positivas se pueden volver negativas cuando hay malas noticias económicas.

El Banco Mundial está ayudando a los países a reforzar y mantener las condiciones fundamentales que necesitan para atraer inversiones privadas y retenerlas. Con el apoyo del Banco Mundial - financiero y no financiero - los gobiernos están reformando sus economías en general y fortaleciendo los sistemas bancarios. Están invirtiendo en recursos humanos, infraestructura y protección ambiental, lo que intensifica el atractivo y la productividad de la inversión privada. Mediante las garantías del Banco Mundial y el seguro contra riesgos políticos del Organismo multilateral de garantía de inversiones (OMGI) y en asociación con las inversiones en capital accionario de la Corporación Financiera internacional (CFI), los inversionistas están reduciendo al mínimo sus riesgos y hallando la tranquilidad necesaria para invertir en países en desarrollo y en países en transición hacia economías de mercado.

A medida que avanzamos hacia el nuevo milenio, el Banco mejorar la calidad de su asistencia, lo que se traducirá en:

- Ayudar a los países más pobres a reducir su carga de la deuda a fin de que puedan financiar iniciativas de desarrollo en lugar de pagos de intereses

- Ayudar a combatir la corrupción que debilita el crecimiento económico
- Ayudar a los países en desarrollo a adquirir conocimientos y adoptar tecnologías de comunicación modernos para que puedan ser más competitivos
- Fortalecer y reformar los sistemas bancarios y los sectores financieros que ayudarían a evitar futuras crisis similares a las de México en 1994-95 y de Asia oriental en 1997-98
- Satisfacer las necesidades futuras de alimentos de una población en expansión y prestar más atención al desarrollo agrícola y rural
- Asegurarse de que el desarrollo concuerde con las necesidades sociales y culturales de los beneficiarios.

Para lograr estos objetivos, el Banco está colaborando más estrechamente con los países prestatarios y con otras organizaciones, y está enviando un número cada vez mayor de funcionarios a las oficinas exteriores en lugar de asignarlos a la sede en la ciudad de Washington.

4.2.1 INTEGRANTES DEL BANCO MUNDIAL.

4.2.1.1 BIRF: EL BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO.

Concede préstamos y asistencia para el desarrollo a los países de ingreso mediano y a los países más pobres con

capacidad de pago. El número de votos de los miembros está vinculado a sus aportaciones de capital, las que a su vez se basan en la capacidad económica relativa de cada país. El BIRF obtiene la mayor parte de sus fondos mediante la venta de bonos en los mercados de capital internacionales.

4.2.1.2 AIF: ASOCIACION INTERNACIONAL DE FOMENTO.

Concede préstamos sin interés a los países más pobres. La AIF depende de las contribuciones de sus países miembros más ricos - entre ellos algunos países en desarrollo- para la mayoría de sus recursos financieros.

4.2.1.3 CFI: CORPORACION FINANCIERA INTERNACIONAL.

Promueve el crecimiento de los países en desarrollo prestando apoyo al sector privado. En colaboración con otros inversionistas, la CFI invierte en empresas comerciales a través de préstamos y de participación en el capital social.

4.2.1.4 OMGI: EL ORGANISMO MULTILATERAL DE GARANTIA DE INVERSIONES

Contribuye a fomentar la inversión extranjera en los países en desarrollo mediante el otorgamiento de garantías a los inversionistas extranjeros contra pérdidas provocadas por riesgos no comerciales. Proporciona además servicios de asesoramiento para ayudar a los gobiernos a atraer inversiones privadas, y divulga información sobre oportunidades de inversión en países en desarrollo.

4.2.1.5 CIADI: EL CENTRO INTERNACIONAL DE ARREGLO DE DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES.

Contribuye a promover las inversiones internacionales mediante procedimientos de conciliación y arbitraje orientados a resolver las diferencias entre los inversionistas extranjeros y los países receptores.

4.2.2 BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO.

El BIRF, de donde provienen alrededor de las tres cuartas partes de los préstamos anuales del Banco, obtiene prácticamente todos sus fondos en los mercados financieros. Es una de las instituciones financieras más prudentes y conservadoras del mundo; vende bonos con clasificación AAA y otros títulos de deuda a fondos de pensiones, compañías de seguros, corporaciones, otros bancos, y particulares de todo el globo. El BIRF cobra intereses a sus prestatarios a una tasa establecida en tres cuartos de 1% por sobre lo que ha pagado por los fondos que utiliza para préstamos. Los préstamos se deben reembolsar en un plazo de 15 a 20 años y hay un período de gracia de cinco años antes de que se inicie el reembolso del principal.

Menos del 5% de los fondos del BIRF se encuentra pagado por los países cuando éstos pasan a ser miembros del Banco. Los gobiernos miembros compran acciones, sobre la base de su capacidad económica relativa, pero pagan sólo una pequeña porción del valor de esas acciones. El saldo impago

constituye capital exigible para el caso de que el Banco sufra pérdidas tan cuantiosas que no pueda seguir pagando a sus acreedores, cosa que nunca ha ocurrido. Este capital de garantía sólo puede utilizarse para pagar a los tenedores de bonos y no para cubrir gastos administrativos o conceder préstamos. El reglamento del BIRF estipula que la cuantía de los préstamos pendientes y desembolsados no puede ser superior al total del capital y las reservas. Como en el caso de la AIF, nunca ha habido mora en el pago de un préstamo del BIRF.

4.2.3 ASOCIACION INTERNACIONAL DE FOMENTO.

La AIF fue creada en 1960 con el fin de proporcionar asistencia en condiciones concesionarias a los países que son demasiado pobres para pedir dinero en préstamo a las tasas comerciales. La AIF ayuda a fomentar el crecimiento y reducir la pobreza en la misma forma en que lo hace el BIRF, pero valiéndose de préstamos sin interés (conocidos como créditos de la AIF), asistencia técnica y asesoramiento en materia de política económica. Los créditos de la AIF representan la cuarta parte del total de préstamos del Banco. Los prestatarios pagan una comisión de menos del 1% del préstamo para cubrir los gastos administrativos. El reembolso debe hacerse en un plazo de entre 35 y 40 años, con un período de gracia de 10 años.

Casi 40 países aportan contribuciones a los fondos de la AIF, los que se reponen cada tres años. Las naciones

donantes no son sólo los países miembros industrializados como Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido, sino también países en desarrollo, como Argentina, Botswana, Brasil, la Federación de Rusia, Hungría, la República de Corea y Turquía, algunos de los cuales fueron a su vez prestatarios de la AIF en algún momento.

Los fondos de la AIF se administran en la misma forma prudente, conservadora y cuidadosa que los del BIRF. Nunca ha habido mora en el pago de un crédito de la AIF.

4.3 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT).

Es un tratado multilateral firmado por mas 80 gobiernos que en conjunto representan aproximadamente cuatro quintas partes del comercio mundial. Es el único instrumento multilateral que establece normas acordadas par regular el comercio internacional.

En los últimos 25 años, el GATT ha funcionado también como principal órgano internacional relacionado con el mejoramiento general de las relaciones de comercio es, primariamente, un código de estándares y un foro en donde los gobiernos miembros pueden discutir y resolver sus problemas más comerciales y negociar juntos, con el objeto de ampliar todas las oportunidades comerciales que se presenten en el mundo. Los países también negocian y colaboran para la reducción de cualquier obstáculo que impida el comercio, tomando en cuenta el objetivo general

del GATT, que es constante y fundamental en lo que se refiere a flexibilidad del comercio internacional.

El hecho de que el volumen total de comercio internacional se haya incrementado continuamente hasta el punto de ser cinco veces mayor en el cuarto de siglo en el cual el GATT ha existido, constituye una prueba de éxito de la organización en la doble función expuesta anteriormente. El acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El GATT fue creado en la ciudad de Ginebra (Suiza), el 30 de octubre del 1947, se fundó por 23 países en octubre de 1947 y actualmente son miembros 91 países, tanto capitalistas como socialistas, países industrializados y países en desarrollo y tuvo como objetivo inicial propiciar la gradual liberación del comercio mundial, a fin de atenuar la guerra comercial de esos años; este conflicto redujo drásticamente los volúmenes de comercio, a partir de la crisis del 1929, por medio de las agresivas políticas de comercio exterior -más acentuadas en los años 30- que se mantuvieron hasta la II Guerra Mundial.

Entró en vigencia el acuerdo inicial del GATT en 1948, con 23 países miembros, los más representativos del capitalismo desarrollado de la época. Este organismo se propone incrementar el comercio mundial en su conjunto, así como producir efectos esperados por los teóricos del libre cambio en la medida en que se eliminaran las barreras de intercambio.

Los estándares establecidos por el acuerdo general gobiernan el comercio de los países miembros, y las relaciones comerciales entre cada uno de ellos. Las condiciones y objetivos del GATT son especialmente atractivos para las hoy llamadas "naciones en vía de desarrollo", y las posibilidades de actividades comerciales entre estos países es especialmente eficaz bajo condiciones de éste.

El GATT persigue los objetivos siguientes:

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

La función básica del GATT se establece alrededor del periodo de sesiones de las partes contratantes, las cuales se realizan anualmente. Las decisiones generalmente son tomadas por consenso y no por voto. Además de las partes contratantes existe también un Consejo de Representantes que, cuando las partes contratantes no están en periodos de sesiones, tiene la autorización para tratar cualquier asunto que esté en proceso, o que sea urgente. El Consejo se reúne aproximadamente 9 veces al año.

Existen varios comités, como el Comité para Negociaciones Comerciales, y con éstos, determinados comités

permanentes que dirigen el total de labores del GATT en términos de productos industriales, cuestiones agrícolas y varios factores involucrados en el comercio y desarrollo. Asimismo, aquellos que examinan situaciones referentes a países que aplican restricciones al comercio con la idea de proteger su balanza de pagos. Otros comités estudian las restricciones o importaciones, mientras que grupos de estudios permanentes examinan problemas específicos del algodón textil, prácticas "anti-dumping", políticas proteccionistas dentro del comercio internacional y con aspectos generales referentes a la administración y finanzas dentro del GATT.

Otros aspectos del GATT son los siguientes:

- Regula técnicamente los instrumentos de política comercial contemporánea, mediante el desarrollo de un derecho jurisprudencial aplicable al comercio exterior y observable por la mayoría de las legislaciones internas (nomenclaturas, derechos, valoración aduanera internacional, regulación del dumping, etc.).
- Es el único instrumento jurídico de regularización para el comercio internacional, en el cual se intercambia el 80% de los productos que se comercian en el planeta.

El GATT constituye un foro para analizar y discutir las tendencias del comercio internacional y las medidas que aplican los países y aquellas que distorsionan las corrientes comerciales. El comercio de los países miembros representan el 85% del comercio mundial. A través de sus diferentes órganos estudia los factores que afectan al comercio y se proponen soluciones a los mismos. Se han

efectuado varias rondas de negociaciones comerciales, las que han dado como resultado una reducción sustancial de los aranceles existentes en 1948 y una expansión significativa del comercio internacional.

El Acuerdo general está constituido por un preámbulo y cuatro partes. La parte I contiene la cláusula de la nación más favorecida, esto es, la extensión a las demás partes contratantes de cualquier ventaja otorgada por un país miembros, y las listas de concesiones que se han otorgado los países miembros entre sí. La parte II establece reglas de conducta para el comercio internacional que concierne, principalmente, a las practicas y políticas no arancelarias. La parte III contiene las cláusulas operativas necesarias para la aplicación de este instrumento y la parte IV se refiere a las medidas a favor de los países en desarrollo.

Las actuales disposiciones del Acuerdo General se basan en los siguientes principios:

1. Los países miembros deben concederse entre sí un trato por lo menos tan favorable como el que otorguen a cualquier otro país (principio de nación más favorecida), a reserva del derecho, siempre y cuando se cumplan determinadas condiciones, de constituir zonas de libre comercio o uniones aduaneras.
2. La protección de las industrias nacionales debe efectuarse exclusivamente por medio de los aranceles de aduanas, con exclusión de cualesquiera otras medidas concernientes al comercio (tales como las restricciones cuantitativas), y se debe reducir progresivamente el

nivel general de la protección aduanera por medio de negociaciones arancelarias sucesivas.

3. Las partes contratantes deben recurrir al procedimiento de consulta, directamente con las demás partes contratantes o con las partes contratantes colectivamente, en caso de que surjan diferencias y para evitar que se perjudiquen mutuamente sus intereses comerciales.
4. Las partes contratantes deben adoptar colectivamente las medidas que sean necesarias para conseguir los objetivos del Acuerdo, las cuales pueden comprender el establecimiento y ejecución de programas tales como el Programa de Desarrollo de Comercio Internacional, al que se hace referencia más adelante

Los derechos y obligaciones de los miembros del GATT pueden resumirse en términos de los siguientes preceptos:

- a) Supresión de toda discriminación.
- b) Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- c) Eliminación de restricciones cuantitativas.
- d) Supresión de las demás formas de protección.
- e) Solución de controversias.

De conformidad con su artículo primero, el Acuerdo General impone a todas las partes contratantes la obligación de concederse mutuamente y de manera incondicional el trato de Nación más favorecida. Sin embargo, el GATT prevé ciertas excepciones a este principio, cuando se formen uniones aduaneras, como la Comunidad Económica Europea (CEE); zonas de libre comercio, como la Asociación

Latinoamericana de Integración (ALADI); o cuando se trata de ventajas concedidas entre países vecinos, a fin de facilitar el comercio fronterizo.

4.4 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).

4.4.1 GENERALIDADES.

Una de las razones por las que se celebró la Ronda Uruguay del GATT fue la de crear una organización (la Organización Mundial del Comercio, OMC) que fuera custodia y garante de un sistema de comercio multilateral. Aunque se ha hecho todo lo posible por garantizar la exactitud del texto Sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC), no puede considerarse una interpretación jurídica oficial de los acuerdos. Además, se simplifica un tanto para que el texto resulte sencillo y claro. En particular, se utilizan a menudo los términos "país" y "nación" para designar a los miembros de la OMC, siendo así que unos cuantos miembros son oficialmente "territorios aduaneros" y no necesariamente países en el sentido habitual de la palabra.

Lo mismo ocurre cuando se llama a los participantes en las negociaciones comerciales "países" o "naciones". Cuando el riesgo de una mala interpretación es escaso, se suprime "miembros" de "países (naciones, gobiernos) miembros", por ejemplo en las descripciones de los Acuerdos de la OMC. Naturalmente, los acuerdos y los compromisos no son

aplicables a los países no miembros, un ejemplo claro sobre la aplicación y la interpretación de los términos utilizados en esta materia internacional, los cuales algunas veces no son muy exactos, la encontramos cuando describimos al GATT como una "organización internacional". La expresión refleja la función que de hecho ejerció el GATT antes de la creación de la OMC y se utiliza aquí de manera simplista para ayudar a los lectores a comprender esa función. Como se señala en el texto, fue siempre una función *ad hoc*, sin una base jurídica propiamente dicha. En el derecho internacional no se reconocía al GATT como una organización. Siempre para simplificar, en el texto se utiliza la expresión "miembros del GATT", siendo así que oficialmente los signatarios del GATT eran "partes contratantes".

Ahora si, veamos que es la Organización Mundial del Comercio, es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

La OMC nació el 1° de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948,

el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha establecido las reglas del sistema. Poco después, el Acuerdo General dio origen a una organización internacional no oficial, de facto, también conocida informalmente como el GATT, y a lo largo de los años el GATT evolucionó por medio de varias rondas de negociaciones.

La última y la más importante de ellas fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).

En virtud de las negociaciones de la Ronda Uruguay, se estableció que la OMC tendría su sede en Ginebra (Suiza). La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos exportadores y los importadores. Los acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial son documentos que establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional.

Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios.

Las funciones de la OMC son las siguientes:

- Administra los acuerdos comerciales de la O.M.C.
- Foro para negociaciones comerciales.
- Trata de resolver las diferencias comerciales.
- Supervisa las políticas comerciales nacionales.
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo.
- Cooperación con otras organizaciones internacionales.

Dirigen la OMC los gobiernos miembros. Todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de los miembros, ya sea por sus Ministros (que se reúnen cada dos años) o por sus funcionarios (que se reúnen regularmente en Ginebra). Las decisiones se adoptan normalmente por consenso.

4.4.2 ACUERDOS Y PRINCIPIOS DEL SISTEMA DE COMERCIO.

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios

simples y fundamentales. Estos principios son la base del sistema multilateral de comercio, es decir, el sistema regulado por la OMC.

La mayor parte de los países -incluidos casi todos los principales países comerciantes- son miembros del sistema. Sin embargo, algunos no lo son y es por eso que se utiliza el término "multilateral" en lugar de "global" o "mundial" para describir el sistema.

El sistema de comercio debe ser:

1) **NO DISCRIMINATORIO** - Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de "nación más favorecida" o NMF); y tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros (se les concede el "trato nacional").

En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden por regla general establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC.

Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida (NMF), es decir tratar a los demás de forma igualitaria.

2) **MAS LIBRE** - Los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones. previsible - las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales. La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y ciertas medidas tales como las prohibiciones de importación o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. Ocasionalmente también se han debatido otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

3) **MAS COMPETITIVO** - Se desalientan las prácticas "desleales", como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado.

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de "libre comercio", pero esto no es completamente exacto. El sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación -NMF y trato nacional- tienen por objeto lograr condiciones equitativas

de comercio. Este es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado) y las subvenciones.

4) MAS VENTAJOSO PARA LOS PAISES MENOS ADELANTADOS - dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

Más de las tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo y países en proceso de transición hacia la economía del mercado. Durante los siete años y medio que duró la Ronda Uruguay, más de 60 de esos países aplicaron autonomamente programas de liberalización del comercio. Al mismo tiempo, los países en desarrollo y las economías en transición fueron mucho más activos e influyentes en las negociaciones de la Ronda Uruguay que en ninguna ronda anterior.

4.4.3 DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO.

En el siguiente cuadro analizaremos las diferencias que existen entre el GATT y la OMC:

GATT	OMC
<ul style="list-style-type: none"> • Era un conjunto de reglas; un acuerdo multilateral carente de marco institucional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es una institución permanente, y cuenta con un secretariado propio.
<ul style="list-style-type: none"> • Se aplicó sobre una "base provisional" 	<ul style="list-style-type: none"> • Los compromisos de la OMC son permanentes
<ul style="list-style-type: none"> • Sus normas se aplicaron únicamente al comercio de bienes. 	<ul style="list-style-type: none"> • La OMC regula también el comercio de servicios y el comercio de aspectos relacionados con la propiedad intelectual.
<ul style="list-style-type: none"> • A pesar de que el GATT fue un instrumento multilateral, durante los años '80 fueron incluidos muchos acuerdos plurilaterales y por tanto de naturaleza selectiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los acuerdos que constituyen la OMC son casi en su totalidad multilaterales y por tanto implican compromisos para todos los países miembros.

CUADRO NO. 1.

CAPITULO V

FOROS INTERNACIONALES ECONOMICOS DE COMERCIO EN LOS QUE PARTICIPA MEXICO.

5.1 BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

El Banco Interamericano de Desarrollo es la más grande y antigua institución de desarrollo regional. Fue establecido en Diciembre de 1959 con el propósito de contribuir a impulsar el progreso económico y social de América Latina y el Caribe.

La creación del Banco significó una respuesta a las naciones latinoamericanas, que por muchos años habían manifestado su deseo de contar con un organismo de desarrollo que atendiera los problemas de la región. Inicialmente el Banco estuvo integrado por 19 países de América Latina y el Caribe, y Estados Unidos. Luego entraron otros ocho países del hemisferio, incluyendo Canadá. Desde sus comienzos, el BID se vinculó con numerosas naciones

industrializadas, cuyo ingreso al Banco se formalizó en 1974 con la firma de la Declaración de Madrid. Entre 1976 y 1993 ingresaron 18 países extra-regionales. Hoy los miembros del Banco suman 46.

Dentro del Grupo del BID se encuentran la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

La CII fue establecida para contribuir al desarrollo de América Latina mediante el respaldo financiero a empresas privadas de pequeña y mediana escala.

El FOMIN fue creado en 1992 para promover la viabilidad de las economías de mercado en la región.

En sus 38 años de actividades, el Banco se ha transformado en un importante factor catalizador de la movilización de recursos hacia la región. Su Convenio Constitutivo establece que las funciones principales de la institución son destinar su capital propio, los recursos que obtiene en los mercados financieros y otros fondos disponibles a financiar el desarrollo de sus países miembros prestatarios; complementar la inversión privada cuando el capital privado no está disponible en términos y condiciones razonables, y proveer asistencia técnica para la preparación, financiamiento y ejecución de los programas de desarrollo.

En la actualidad, las prioridades de financiamiento incluyen la equidad social y la reducción de la pobreza, la modernización y la integración y el medio ambiente.

Durante los decenios de 1960 y 1970, el Banco fue pionero en el financiamiento de proyectos sociales como salud y educación. El Banco ha realizado un esfuerzo por asegurarse que sus operaciones de financiamiento benefician en forma directa a poblaciones de bajos ingresos. Además, el innovador Programa de Pequeños Proyectos proporciona financiamiento a microempresarios y pequeños productores, y desde 1990 la institución ha ampliado su apoyo al sector informal. En los últimos años, el Banco ha aprobado préstamos para reformas sectoriales y programas de reducción de deuda. A partir de 1995, el Banco comenzó a prestar en forma directa al sector privado, sin garantías gubernamentales, hasta un 5% de los recursos de su capital ordinario.

El Banco ha obtenido fondos de los mercados de capitales de América Latina y el Caribe, Estados Unidos, Europa y Japón. Su deuda ha sido clasificada AAA por los tres principales servicios de clasificación de Estados Unidos, valor equivalente a los que le adjudican en otros importantes mercados.

La máxima autoridad del Banco es la Asamblea de Gobernadores, en la cual están representados todos los países miembros. Por lo general los Gobernadores son ministros de hacienda o finanzas, presidentes de bancos centrales u otros funcionarios que ocupan cargos de similar

jerarquía. La Asamblea de Gobernadores ha delegado muchos de sus poderes al Directorio Ejecutivo, que tiene la responsabilidad de dirigir las operaciones del Banco.

El Banco tiene oficinas en todos los países miembros latinoamericanos, y en París y Tokio. Su sede está en Washington.

5.2 BANCO DE DESARROLLO DE AMERICA DEL NORTE.

El Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN) y su institución hermana, la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF), fueron creados bajo los auspicios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). El BDAN opera de conformidad con el "Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América sobre el Establecimiento de la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza y el Banco de Desarrollo de América del Norte" que se firmó en noviembre de 1993. Establecido en San Antonio, Texas en noviembre de 1994, el BDAN es una institución internacional capitalizada en partes iguales por México y los Estados Unidos, donde ambos países participan como socios iguales.

El BDAN y la COCEF fueron constituidos por México y los Estados Unidos para conservar y promover, de manera conjunta, la salud y bienestar de los habitantes y el medio ambiente de la frontera. Ambas instituciones se establecieron específicamente para atender problemas relacionados con el abastecimiento de agua potable, el

tratamiento de aguas residuales y el manejo de desechos sólidos municipales en la región fronteriza, la cual se define en el acta constitutiva como la franja de 100 kilómetros hacia ambos lados del límite internacional entre los dos países.

CONSEJO DE ADMINISTRACION.

El BDAN cuenta con un Consejo Directivo binacional constituido por seis integrantes con igual representación de ambos países. La presidencia del Consejo cambia año con año, alternándose entre los representantes de México y de los Estados Unidos.

En el siguiente cuadro analizaremos que autoridades gubernamentales están a cargo del BDAN en México y en Estados Unidos de Norteamérica:

México
Secretario de Hacienda y Crédito Público
Secretario de Comercio y Fomento Industrial
Secretario de Desarrollo Social

Estados Unidos
Secretario del Tesoro
Secretario de Estado
Administrador de la Agencia de Protección Ambiental

CAPITAL.

El capital del BDAN está comprometido en partes iguales por los gobiernos de México y de los Estados Unidos. El 15% del capital, 450 millones de dólares, es capital pagado, en tanto que el resto se suscribe como capital exigible.

El capital pagado comprende los fondos en efectivo aportados por los dos gobiernos al BDAN. El capital exigible consiste en los fondos que los gobiernos deben proporcionar, de así requerirse, al BDAN en el futuro para que éste pueda hacer frente a sus obligaciones insolutas o garantías. Por lo tanto, el capital exigible no es una aportación en efectivo.

Se anticipa que el costo de los empréstitos del BDAN será ligeramente más alto que la tasa de certificados de la Tesorería de los Estados Unidos (con vencimientos comparables), cuando menos durante sus primeros años de operación. El BDAN buscará recursos no reembolsables de terceros diseñados para reducir todos los costos de proyectos, incluyendo los costos de intereses, a fin de hacer los proyectos accesibles aun en las comunidades fronterizas más pobres.

De acuerdo con su acta constitutiva, el diez por ciento del capital del BDAN se destina a financiar programas de ajuste comunitario e inversión en México y los Estados Unidos. Cada gobierno es responsable de desarrollar su programa conforme a lo dispuesto en el acta constitutiva, de manera independiente del BDAN.

En el caso de México, se ha establecido un fideicomiso en el Banco Nacional de Obras y Servicios, S.N.C., integrado con los recursos aportados por el BDAN, para administrar el Programa Complementario de Apoyo a Comunidades y Empresas.

ASOCIACION INNOVADORA.

Creadas como instituciones interdependientes, la COCEF y el BDAN funcionan como un equipo, colaborando para promover el desarrollo de infraestructura ambiental en la región fronteriza. Dentro de este nuevo modelo de trabajo, la COCEF está encargada de supervisar el desarrollo preliminar de los proyectos, mientras que el BDAN es responsable de implementar la vigilancia de éstos a largo plazo.

COCEF (Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza).

El papel fundamental de la COCEF es ayudar a los estados y comunidades fronterizas a coordinar y diseñar sus proyectos de infraestructura ambiental, así como a certificar la factibilidad técnica e integridad ecológica de las obras para las cuales se solicite apoyo financiero del BDAN. Uno de los aspectos más importantes del trabajo de la COCEF es asegurar que las comunidades participen en la determinación de las prioridades y soluciones ambientales en foros abiertos y públicos.

BDAN (Banco de Desarrollo de América del Norte).

La función principal del BDAN es facilitar el financiamiento para el desarrollo, ejecución y operación de

proyectos de infraestructura ambiental que han sido certificados por la COCEF. Para llevar a cabo esta función en beneficio de las comunidades fronterizas, el BDAN desempeña tres papeles fundamentales:

PRIMERO. En su capacidad de asesor financiero, el BDAN puede proporcionar apoyo a comunidades pequeñas que así lo requieran en la planeación integral de infraestructura a largo plazo. Asimismo, el BDAN puede ayudar a todas las comunidades, grandes o pequeñas. Los aspectos financieros de sus proyectos a fin de asegurar que las propuestas preliminares estén completas, sean financieramente viables y representen la mejor solución. Adicionalmente, el BDAN puede apoyar a los organismos operadores de servicios públicos a reforzar sus capacidades institucionales a través de su Programa de Cooperación para el Desarrollo Institucional.

SEGUNDO. En su calidad de banco de inversión, el BDAN se esfuerza por estructurar las soluciones financieras más adecuadas y accesibles para sus clientes, al igual que reducir los costos de proyectos al buscar otras fuentes de fondos, tanto públicas como privadas. El BDAN, junto con otras organizaciones de fondeo, está desarrollando mecanismos financieros innovadores y flexibles y herramientas que se puedan adaptar conforme a las necesidades específicas de cada comunidad. Estas actividades incluyen la exploración de diseños alternos de costo mínimo durante la etapa de desarrollo de los proyectos.

TERCERO. En su capacidad de acreedor, el BDAN proporciona apoyo financiero para financiar los costos no cubiertos por

otras fuentes de recursos. Al respecto, el BDAN promueve la sustentabilidad de proyectos a largo plazo con base en la operación eficiente y mantenimiento adecuado de los sistemas, a fin de que los organismos operadores de servicios públicos sean autosostenibles mediante las tarifas cubiertas por los usuarios u otros ingresos y que las comunidades estén preparadas para hacer frente a los requerimientos futuros de infraestructura sin dificultades.

FILOSOFIA DEL BDAN.

La relación de trabajo entre la COCEF y el BDAN presenta un nuevo enfoque para enfrentar el costoso y complejo saneamiento ambiental de la frontera entre México y los Estados Unidos. Este proceso se basa en el hecho de que soluciones permanentes de estos problemas únicamente son posibles mediante el desarrollo sustentable, iniciativas locales y actividades coordinadas de todas las partes interesadas.

Con fundamento en esta filosofía, el BDAN se esfuerza por alcanzar dos objetivos básicos:

PRIMERO. El BDAN está comprometido a ayudar a las comunidades fronterizas a lograr una transición gradual de proyectos realizados con subsidios y asignaciones presupuestales del gobierno, a proyectos fiscalmente responsables y sustentables a nivel local. Este objetivo implica que las comunidades se encarguen del desarrollo de su propia infraestructura, reduciendo así su dependencia de fondos no reembolsables cada vez más escasos. Como parte de

esta transición, el BDAN está ayudando a comunidades a fortalecer sus capacidades financieras e institucionales a fin de que su acercamiento a infraestructura ambiental sea uno de planeación a largo plazo en vez de uno de manejo de crisis. Al incrementar la eficiencia operativa de los organismos operadores de servicios públicos y promover soluciones con diseños de menor costo, se pueden minimizar aumentos en las tarifas de los usuarios y los organismos estarán mejor preparados para atender necesidades futuras.

SEGUNDO. El BDAN está comprometido a establecer relaciones sólidas con personas e instituciones a todos niveles, incluyendo habitantes de la región fronteriza; promotores de proyectos; gerentes de organismos operadores de servicios públicos; autoridades federales, estatales y municipales; dependencias y programas públicos; organizaciones no gubernamentales; y el sector privado.

Ni la COCEF ni el BDAN están diseñados para reemplazar a alguna institución existente. Al contrario, sin la participación y apoyo activo de todas las entidades que intervienen en el desarrollo de infraestructura ambiental, la COCEF y el BDAN no podrían servir de manera adecuada y efectiva a las muchas comunidades de la región fronteriza entre México y los Estados Unidos. El BDAN cree firmemente que al colaborar y combinar recursos, se logrará un avance concreto hacia un medio ambiente más limpio y sano a lo largo de la frontera, tanto para los habitantes actuales como para las generaciones futuras.

Por consiguiente, el BDAN ha instituido una amplia gama de programas y servicios para facilitar el desarrollo de proyectos de infraestructura ambiental.

5.3 PARTICIPACION DE MEXICO EN OTROS ACUERDOS COMERCIALES.

5.3.1 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y CHILE.

El Acuerdo de complementación económica entre México y Chile es el primero de su tipo en América Latina y con posibilidades de que cumpla sus objetivos. En momentos en que la región intenta ubicarse en la confirmación de los nuevos bloques económicos mundiales, los dos países modelo de la reforma económica neo-liberal innovaron en la forma de querer aprovechar los mercados y las corrientes de intercambio mundial. El acuerdo no se limita al aumento de los flujos comerciales, si no que abre posibilidades al movimiento de capitales en la región mediante la creación de empresas bilaterales y multilaterales.

Las oportunidades han sido evaluadas en seminarios, exposiciones y visitas recíprocas entre representantes de los países que se espera sean cada vez de mayor importancia.

Los Empresarios chilenos y mexicanos podrán invertir en sus nuevos mercados o realizar inversiones en diferentes áreas.

Hay mucho mas campo a mediano y largo plazo en las inversiones, que en el intercambio comercial, en el que habrá un beneficio relativamente marginal para los dos países, en particular para Chile.

Ninguno de los dos países opera con aranceles altos, por lo que es más importante la eliminación de las barreras no arancelarias, principalmente para el caso de la fruta que es el producto de exportación mas importante de Chile después del cobre, del que es el primer productor mundial.

5.3.1.1 MECANISMOS AGILES PARA SOLUCIONAR CONTROVERSIAS.

Asimismo, figuran la desaparición de subsidios y cargas fiscales no equitativas al comercio, y la concertación de mecanismos ágiles e imparciales para solución de controversias.

El programa de liberación se inició sobre las bases de un gravamen máximo común de 10% ad valorem, en un plazo de cuatro años (1996) y mediante reducciones anuales, hasta llegar a una desgravación total en la mayoría de los productos comprendidos en las respectivas tarifas de importación entre Chile y México.

El calendario de desgravación es el siguiente: arancel máximo de 10.0% para 1992, de 7.5% para 1993, 5% en 1994, 2.5% en 1995, y 0.0% en 1996.

Para un limitado número de productos entre los que se encuentran los agropecuarios, químicos, y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio la desgravación total se logrará mediante un programa de seis años de conformidad al siguiente calendario: gravamen máximo común de 10% en 1992 y 1993, de 8.0% para 1994, 6.0% en 1995, 4,09% en 1996, 2.0% en 1997 y 0.0% en 1998.

El nuevo acuerdo México-Chile representa un aceleramiento mayor de libre comercio a lo largo del continente considerando que en la actualidad, Estados Unidos ha firmado veintinueve acuerdos-marco en Latinoamérica y países del Caribe.

A diferencia de acuerdos comerciales anteriores como el Pacto Andino y el Mercosur este nuevo tratado bilateral promete con solo algunas excepciones, la creación de un mercado abierto entre Chile y México.

5.3.2 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO CON VENEZUELA Y COLOMBIA.

Venezuela y Colombia sostienen negociaciones con el gobierno mexicano para suscribir el acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres (G-3).

Sin embargo el proceso de negociación representa sus "bemoles", como es el caso de la inclusión de la industria maquiladora y de subsidios a ciertos renglones de la producción.

La economía mexicana ha desarrollado significativamente la industria maquiladora; del mismo modo, Colombia y Venezuela sostienen la propuesta de excluir la maquila de las preferencias arancelarias que se otorgarían al entrar en vigencia el documento y establecer de manera clara las normas de origen.

Es igualmente necesario hacer un seguimiento preciso al programa de liberación que se negocia con México, a fin de determinar cuales son los productos que se diferenciarán del acceso libre impuesto.

5.3.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y COSTA RICA.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica es el más completo que se ha negociado en la América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que darán transparencia, seguridad a los sectores productivos y promoverán el comercio de bienes y servicios, dará protección a secretos industriales, marcas y derechos de autor, y facilitará las inversiones en ambos países.

Participaron activamente en todas las etapas de negociación de este tratado el Consejo Asesor para las negociaciones comerciales Internacionales y la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior.

El Tratado cubre los siguientes temas:

- Acceso a mercados;
- Reglas de origen;

- Agricultura;
- Normas Técnicas;
- Normas fito y zoonosanitarias;
- Medidas de salvaguardia;
- Prácticas desleales;
- Compras Gubernamentales;
- Inversión;
- Servicios;
- Propiedad Intelectual;
- Solución de controversias.

5.3.3.1. ACCESO A MERCADOS.

Eliminación inmediata de aranceles para el 70% de las exportaciones mexicanas. El 20% se desgravará en cinco años y el 10% restante en diez años. El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15% en cinco años, y el 10% en diez años.

Se establecen los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.

5.3.3.2. AGRICULTURA.

Acceso inmediato a los mercados para los productos con potencial exportador.

Exclusión o máxima protección a los productos sensibles (carne, plátanos, productos avícolas y azúcar).

Eliminación de subsidios a la exportación a partir del 1° de Enero de 1999 o en la fecha en que queden exentos del pago de arancel.

Trato no discriminatorio en materia de normas técnicas y de comercialización.

5.3.3.3 NORMAS FITO Y ZOOSANITARIAS.

Se han establecido disciplinas y reglas que aseguran oportunidad y transparencia para la elaboración, adopción y aplicación de estas medidas.

5.3.3.4 REGLAS DE ORIGEN.

La eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región;
- Bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario, y/o
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

El requisito de valor contenido regional es de 50%, bajo el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será del 40%

los primeros tres años; 45% por tres años más y 50% al principio del séptimo año.

Para las reglas de origen específicas de los sectores químico y plástico, textil, cobre y aluminio, se establece un comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos en los dos países. En caso de comprobarse que no existe abasto de insumos, se permitirá flexibilizar temporáneamente la regla de origen específica.

Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las reglas de origen.

5.3.3.5 MEDIDAS DE SALVAGUARDA.

Se preserva el derecho de adoptar medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT. Se prevé la aplicación de salvaguardas bilaterales ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva Nacional debido a aumentos sustanciales en las importaciones. Estas salvaguardias tienen las siguientes características:

- I. Posibilidad de ser aplicadas durante los primeros quince años de vigencia del tratado.
- II. Podrá suspenderse la desgravación o aumentarse el arancel.
- III. Duración máxima de un año, prorrogable por uno más.

Se definen procedimientos claros y precisos para garantizar protección adecuada de la planta productiva y para evitar el uso injustificado de las salvaguardias con fines proteccionistas.

5.3.3.6 PRATICAS DESLEALES.

Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes para los productos exentos de arancel.

Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra practicas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

Se incorporan los preceptos de daño regional y de acumulación, sujetas a criterios que harán transparente y plenamente justificada su aplicación.

5.3.3.7 SERVICIOS.

El tratado cubre todos los servicios, a excepción de aquellos prestados por los gobiernos de ambos países. También se excluyen los servicios aéreos comerciales y los servicios financieros.

Los principios básicos que se incorporan en este capítulo son:

- Trato no discriminatorio;
- Trato de Nación más favorecida; y,
- La no obligatoriedad del establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

Para especificar las disposiciones gubernamentales a las que no se les aplicarán los principios básicos mencionados, se acordó un plazo de un año.

5.3.3.8 ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS.

Se simplificarán los procedimientos de entrada de mujeres y hombres de negocios de ambos países para visitas de negocios, inversionistas y movimiento de personal dentro de la misma empresa.

Para facilitar la emisión de visas a los visitantes de negocios y transferencias entre las compañías, se establecerán padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de sus respectivos empleados.

Se integrará un grupo de trabajo para dar seguimiento a la aplicación de este capítulo y atender las diferencias que pudieran surgir en esta materia.

5.3.3.9 NORMAS TECNICAS.

Este capítulo incorpora disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, incluyendo lo que se refiere a metrología, etiquetado y aspectos administrativos.

Dichas disciplinas y principios incluyen compromisos que garantizaran la protección a la salud humana, animal y vegetal así como la conservación del medio ambiente.

5.3.3.10 COMPRAS GUBERNAMENTALES.

Este capítulo establece disciplinas para regular las licitaciones para la adquisición de bienes y servicios por parte de los gobiernos de ambos países a partir del principio de trato no discriminatorio y la transparencia en los procedimientos de compras gubernamentales.

Las disposiciones del tratado se aplicarán a contratos que superen el valor equivalente en nuevos pesos a los siguientes umbrales en dólares estadounidenses:

	GOBIERNO FEDERAL	PARAESTATALES
BIENES	50 mil	250 mil
SERVICIOS	50 mil	250 mil
OBRA PUBLICA	6.5 millones	8 millones

CUADRO NO.3

Se acordaron reservas al compromiso de trato no discriminatorio mismas que serán eliminadas gradualmente en 10 años.

Se establece un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformarse con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses. Con este propósito cada país designará una autoridad revisora imparcial e independiente, que estará facultada para resolver las impugnaciones.

5.3.3.11 INVERSION.

Incluye una definición amplia que protege los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones, y en general, toda transferencia de recursos financieros.

Contiene garantías jurídicas para el trato no discriminatorio; nación como mas favorecida; libertad de transferencias, e indemnización en caso de expropiaciones.

Se acordó también que no se podrá imponer requisito de desempeño como condición para autorizar el establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo.

Se establece un mecanismo de solución de controversias especial para esta capítulo.

5.3.3.12 PROPIEDAD INTELECTUAL.

Se incorporan los principios de trato no discriminado y de nación más favorecida en la protección de todos los derechos de propiedad industrial.

Se protegen las marcas notoriamente conocidas y se establecen criterios para solicitar la cancelación de marcas iguales o similares, a favor de las empresas que demuestren que su registro es más antiguo.

Se realiza la protección de los derechos de autor y derechos conexos.

5.3.3.13 SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

El tratado establece un mecanismo de solución de controversias sencillo y transparente, que incluye tres etapas:

- La consulta entre los países;
- Los procedimientos ante la Comisión Administradora; y
- El arbitraje.

Antes de establecer un panel arbitral, los países procuraran resolver toda controversia mediante consultas o con la intervención de la Comisión Administradora.

Los paneles arbitrales se integraran por cinco miembros mediante el procedimiento de selección cruzada: cada país no podrá elegir a sus propios nacionales como analistas.

Las decisiones de los tribunales arbitrales son obligatorias. Si el país demandado no cumple con la decisión final del panel, el país reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

5.3.3.14 OTRAS DISPOSICIONES.

El tratado contiene una cláusula de adhesión que posibilitará la participación de los demás países centroamericanos.

El tratado entró en vigor el 1 de Enero 1995.

5.3.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-BOLIVIA.

Bolivia es miembro de la ONU, OEA y ALADI -al presentar limitaciones con ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) se formó otro organismo similar, la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)-, este Tratado se firmó en Montevideo el 12 de Agosto de 1980 y entró en vigor el 1 de enero de 1981. Se hicieron tres grupos tomando en cuenta el desarrollo de los países miembros:

- Primero: de menor desarrollo económico (Bolivia, Ecuador y Paraguay).
- Segundo: de desarrollo intermedio (Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela).
- Tercero: más desarrollados (Argentina, México y Brasil).

En este tratado el objeto particular en discusión fue crear las condiciones que pudieran permitir un Mercado Común Latinoamericano, antecedente de la posterior firma del Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia en 1994.

Es importante conocer las diversa generalidades de sus economías, por una parte Bolivia exporta gas natural, zinc, estaño, plata, soya en grano, oro, madera, azúcar y pieles.

México, pertenece a la OEA, ONU, ALADI, etc. Sus principales productos de exportación son: petróleo crudo, productos metálicos, maquinaria, equipo, automóviles y eléctricos, productos químicos, alimentos procesados y bebidas.

Una vez determinadas las características generales de ambos países, pasaremos a explicar lo que implica un tratado comercial, un tratado de libre comercio es un acuerdo entre un grupo de dos o más países para eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio entre ellos, en algunos casos implica la liberación de servicios de inversión así como sus mecanismos para la resolución de controversias comerciales.

México y Bolivia concluyeron formalmente las negociaciones para establecer un Tratado de Libre Comercio bilateral por medio del cual el 97% de las exportaciones mexicanas se desgravarán de inmediato, el acuerdo fue signado por los presidentes de México y Bolivia.

Las principales exportaciones mexicanas beneficiadas son: camiones y autobuses, autopartes, llantas, electrodomésticos, petroquímicos, equipo de computo, televisores, productos fotográficos, acero, cemento, cerveza, fibras sintéticas, vidrio plano, candados y herrajes, tractores agrícolas, motores eléctricos, equipo medico, alfombras, perfumes y maquillajes.

Bolivia ofrece a las pequeñas y medianas industrias mexicanas la posibilidad de exportar directamente o indirectamente a un mercado que tan sólo en 1992 compró al mundo bienes por 1131 millones de dólares e hizo ver que las exportaciones nacionales hacia ese país crecieron el 400% entre 1990 y 1993.

El tratado está confirmado por los capítulos siguientes: reglas de origen, acceso a mercados, normas técnicas, normas fitozoosanitarias, practicas desleales de comercio, salvaguardas, inversión, servicios, propiedad intelectual, compras de sector público, solución de controversias y agricultura.

Así como se abrió el mercado boliviano para los productos mexicanos, también el mercado de México fijará tasa "cero" de aranceles en casi el 92% de las exportaciones

de ese país, a partir del primer día de vigencia de este acuerdo. En este tratado los productos protegidos son principalmente los agrícolas como carne, frijol, trigo, maíz, los cuales se van a desgravar a largo plazo.

Entre los sectores mexicano más favorecida está el automotriz, rama en la que México es cien por ciento exportador, mientras que Bolivia no produce y es netamente importador. Por tanto, existe un nicho de mercado muy amplio que pueden aprovechar particularmente el transporte especializado y los fabricantes de autopartes.

Aunque el acuerdo plantea el libre comercio bilateral en un plazo de 12 años, el 80% del universo arancelario quedó liberado a partir del primero de enero de 1995.

Este es un tratado interesante porque incorpora nuevas disciplinas comerciales en la Ronda de Uruguay y en TLC.

Bajo los términos del acuerdo Bolivia reducirá su arancel en 1.3% al año de su vigencia, lo cual significa que las tarifas quedarán eliminadas en un plazo de ocho años.

Bajo este nuevo espíritu, que resume además características de una diplomacia renovada y coincide con la situación a nivel mundial, se llevó adelante este acuerdo con México gracias al cual se implementará un programa de liberación que abarca una diversidad de productos divididos en tres aspectos: una desgravación inmediata, otra desgravación arancelaria en cuatro años, y una tercera a efectuarse en un periodo de 10 a 15 años.

5.4 FOROS COMERCIALES.

5.4.1 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI).

Con la finalidad de reestructurar y continuar con los esfuerzos de integración realizados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual fue creada mediante la firma del tratado de Montevideo de 1960, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, suscribieron el tratado de Montevideo 1980, que instituye la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyo objetivo es el de establecer a largo plazo y en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano.

El 6 de Noviembre de 1998, el consejo de ministros de ALADI aprobó la adhesión de Cuba a la asociación, con la categoría de país de desarrollo intermedio.

5.4.1.1 DESCRIPCION.

La ALADI tiene su sede en la ciudad de Montevideo, Uruguay. Los órganos de la asociación son el consejo de ministros, integrado por los ministros de relaciones exteriores o por los ministros encargados de los asuntos de ALADI en los países miembros; la conferencia de evaluación y convergencia y el comité de representantes. La Secretaría General es el órgano técnico de la asociación.

La asociación, con base en los niveles de desarrollo, reconoce tres categorías de países para la aplicación de tratamientos diferenciales en los mecanismos de liberación comercial: de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay); de desarrollo intermedio (Colombia, Cuba, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela); y, los restantes países (Argentina, Brasil y México).

Dentro de las funciones básicas de la asociación, el Tratado establece la promoción y regulación del comercio recíproco; la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

Para el cumplimiento de dichas funciones, los países de la ALADI asumieron el compromiso de establecer un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional; por Acuerdos de Alcance Regional y por Acuerdos de Alcance Parcial.

Los Acuerdos Regionales son aquellos en que participan todos los países miembros de la asociación. Los parciales son los que se pactan entre dos o más países, sin llegar al total de los miembros de la asociación. En este último caso, los derechos y obligaciones sólo rigen entre los países participantes.

Para disfrutar de las preferencias arancelarias pactadas en los acuerdos de ALADI, los productos tendrán que ser originarios del país o países beneficiarios de las concesiones y en su elaboración, en términos generales, no

podrán incluir materiales originarios de terceros países que excedan el 50% del valor de exportación de los respectivos productos. El Régimen General de Origen de ALADI, está definido por la Resolución 78 del Comité de Representantes, así como por los Acuerdos 25 y 91 del propio Comité. El texto consolidado de estas disposiciones se encuentra en el correspondiente apartado de la página de SECOFI.

La ALADI cuenta con un mecanismo de salvaguardias, mediante el cual los países miembros podrán suspender, en forma transitoria y no discriminatoria, las preferencias pactadas en los acuerdos, a fin de atender afectaciones graves en sus producciones Nacionales. El Régimen de Salvaguardias está contenido en la Resolución 70 del comité de Representantes, cuyo texto se encuentra en el correspondiente apartado de la página de SECOFI.

5.4.1.2 ACUERDOS SUSCRITOS EN LA ALADI.

Con base en los compromisos de los mecanismos de negociación del Tratado de Montevideo 1980, los países de la ALADI han suscrito los siguientes Acuerdos Regionales:

- I. Acuerdos Regionales Nos. 1, 2 y 3, relativos a las Nóminas de Apertura de Mercados en favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay, respectivamente. Mediante estos acuerdos, los demás países de ALADI otorgan a esos países preferencias arancelarias de 100% y sin reciprocidad, para una nómina limitada de productos.

II. Acuerdo Regional No. 4, sobre la Preferencia Arancelaria Regional (PAR). A través de este mecanismo los países se otorgan una preferencia básica de 20% para el universo arancelario de sus respectivas tarifas, con algunas excepciones. El monto de la preferencia y las excepciones se incrementa o reduce en función inversa del grado de desarrollo de los países.

Por lo que se refiere a los Acuerdos de Alcance Parcial, todos los países de la ALADI han negociado acuerdos bilaterales o plurilaterales, en los que han convenido preferencias arancelarias y eliminación de algunas restricciones no arancelarias para grupos limitados de productos, cualitativamente distintos.

En la concertación de estos acuerdos se ha seguido la negociación heredada de la ALALC, que se desarrollaba producto por producto, lo cual ha dado como resultado acuerdos limitados, que no han permitido avanzar significativamente en la liberalización comercial entre los países miembros.

Algunos de los países de la asociación han negociado Acuerdos de Alcance Parcial de tipo sectorial, en los que se otorgan preferencias arancelarias y no arancelarias para algunos productos correspondientes a sectores industriales claramente diferenciados.

Con base en el Artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980, varios países de la ALADI han negociado Acuerdos de

alcance parcial con los países centroamericanos y algunos del Caribe en los que, de igual manera, se pactan preferencias arancelarias y no arancelarias para algunos productos de interés de las partes. Las preferencias que otorgan los países miembros de ALADI en este tipo de acuerdos, por disposiciones de la asociación son extendidas a favor de los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay), sin necesidad de que estos países participen en esos acuerdos.

5.4.1.3 ACUERDOS DE ALADI EN LOS QUE PARTICIPA MEXICO.

Como país miembro de la ALADI, México participa en los siguientes acuerdos:

1. Tratado de Montevideo 1980;
2. Régimen General de Origen; y
3. Régimen General de Salvaguardias

A. Regionales

1. Preferencia arancelaria regional (PAR), suscrito el 20 de julio de 1990. México otorga a Argentina y Brasil una preferencia de 20% sobre el nivel de gravámenes aplicable a terceros países; 28% para el caso de los países de desarrollo intermedio (Colombia, Cuba, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela); 40% para Ecuador, en su calidad de país de menor desarrollo económico relativo y 48% para Bolivia y

Paraguay, por ser países de menor desarrollo y mediterráneos. En contrapartida, México recibe un 20% de preferencia arancelaria por parte de Argentina y Brasil; 12% de los países de desarrollo intermedio (Colombia, Cuba, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela) y 8% de los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay). Estas preferencias se aplican a todos los productos de las correspondientes tarifas arancelarias

2. Nóminas de apertura de mercados. México, al igual que los demás países miembros de la asociación, otorga liberación total para la importación de un pequeño número de productos a favor de los países de menor desarrollo económico relativo, sin recibir ninguna compensación.

Parciales

1. México tiene suscritos acuerdos bilaterales con cada uno de los demás países miembros de ALADI, con excepción de Brasil. En ellos se otorgan y reciben preferencias arancelarias y no arancelarias para un limitado grupo de productos de varios sectores. En el caso del acuerdo con Uruguay, se involucran preferencias para una gran parte del universo arancelario. Con Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela, se han suscrito tratados de libre comercio.

2. México participa en 4 Acuerdos de Alcance Parcial de carácter sectorial. En ellos, se otorgan y

reciben concesiones arancelarias y no arancelarias para productos de los sectores de química; electrónica, fotografía y fonográfica.

3. Con base en el artículo 25 del Tratado, que autoriza a los países miembros de ALADI para celebrar Acuerdos de Alcance Parcial con otros países latinoamericanos, siempre y cuando las concesiones que se otorguen se extiendan a los países de menor desarrollo económico de la asociación, México tiene este tipo de acuerdos con El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá. En ellos se otorgan concesiones arancelarias para un pequeño grupo de productos de interés de esos países, sin recibir compensación. Asimismo, se tienen pactados Tratados de Libre Comercio con Costa Rica y Nicaragua.

5.4.1.4 CONCLUSIONES.

Como resultado de la participación en ALADI, el comercio de México con los demás países miembros de esa Asociación ha pasado de 2,116 millones de dólares en 1981, a 6,010 millones en 1997. Es decir, en el período señalado, nuestro comercio total con esos países ha tenido un aumento de 252%. El aumento de las importaciones mexicanas en ese período fue de 70% y el de nuestras exportaciones de 163%.

5.4.2 MECANISMO DE COOPERACION ECONOMICA ASIA PACIFICO (APEC).

El Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, sigla en inglés) se formó en 1989, por iniciativa de Australia, como un foro de consulta y cooperación económica. La iniciativa surgió en consecuencia de la creciente interdependencia entre las economías de la región. El objetivo del APEC es impulsar el crecimiento y el desarrollo de las economías de la región; incrementar los flujos de bienes, servicios, capital y tecnología; desarrollar y fortalecer un sistema comercial abierto en la región Asia Pacífico; reducir las barreras al intercambio de bienes, tecnología, servicios e inversión entre los miembros, de manera congruente con las disciplinas de la Organización Mundial de Comercio (OMC); y fomentar el proceso de apertura comercial a través de la acción colectiva de sus miembros.

Los países fundadores del APEC fueron Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Corea, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y EE.UU. En 1991 se adhirieron China, Hong Kong y Taipei Chino (Taiwan). En noviembre de 1993 ingresaron México y Papua Nueva Guinea y, finalmente, Chile en 1994.

En la reunión celebrada en Bogor, Indonesia (1994), los países miembros se comprometieron a alcanzar la meta de comercio e inversión libre y abierto en la región para el año 2010, en el caso de economías desarrolladas, y para el año 2020 en el caso de economías en desarrollo.

5.4.2.1 MEXICO EN EL APEC.

México manifestó su interés por ingresar al APEC desde 1991. En la reunión de ministros de septiembre de 1992, efectuada en Bangkok, Tailandia, se acordó la afiliación de México al foro.

Durante la reunión ministerial de Seattle EE.UU., en noviembre de 1993, se aprobó formalmente por consenso, el ingreso de México al APEC.

Entre los beneficios más importantes que México ha obtenido por pertenecer al APEC, se encuentran los siguientes:

- Fortalecimiento de sus relaciones comerciales y de inversión en una de las regiones más importantes y dinámicas del mundo, la cual concentra más de 50% de la producción y 46% del comercio mundial.
- Promoción de las exportaciones y de la inversión extranjera, acceso a proyectos de cooperación económica y tecnológica.

La SECOFI es responsable de representar a México en el Comité de Comercio e Inversión del APEC (CTI, siglas en inglés). En dicho comité se discuten los temas relacionados con la liberalización y facilitación del comercio y la inversión, contenidos en las áreas específicas de la parte I de la Agenda de Acción de Osaka. Asimismo, la SECOFI participa en todos aquellos grupos de trabajo del APEC en los que se discuten asuntos de su competencia, como los relativos a las pequeñas y medianas empresas y respecto a la

información de comercio e inversión. En las reuniones de altos funcionarios del APEC, la SECOFI presenta la posición de México cuando en ellas se discuten temas de comercio e inversión.

5.4.3 ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OCDE).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), creada en 1961, es un foro de consulta y coordinación entre gobiernos, en el que se discuten y analizan las políticas económicas, financieras, ambientales, industriales, tecnológicas, científicas, educativas, laborales y comerciales de los 28 países miembros y de otros no miembros interesados en las recomendaciones o comentarios de la OCDE.

La OCDE tiene como objetivo impulsar el crecimiento de la economía y del empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de políticas entre los países miembros, y estimular y armonizar esfuerzos para el desarrollo de otros países.

Los países fundadores de la OCDE fueron Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, EE.UU., Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

Subsecuentemente se han incorporado los siguientes países: Japón (1964), Finlandia (1969), Australia (1971), Nueva Zelandia (1973), México (1994), la República Checa (Diciembre de 1995), Hungría (Mayo de 1996), Polonia (Julio de 1996), Corea del Sur (Noviembre 1996). Actualmente, Eslovaquia se encuentran en proceso de adhesión a la organización.

El principal requisito para ser miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios, incluyendo los servicios financieros.

En los últimos años, los países miembros han acordado que las interrelaciones mundiales entre el desarrollo económico, la liberalización comercial, los avances tecnológicos, el crecimiento en el nivel de empleo, la protección ambiental y la cohesión social, exigen el diseño de una estrategia de desarrollo global. Por ello, se ha comprometido a:

- Mantener un crecimiento no inflacionario a través de políticas macroeconómicas y reformas estructurales que se refuercen mutuamente, y mantener la estabilidad de precios a través de una política monetaria coherente;
- Luchar contra el desempleo como una prioridad máxima y contribuir a una expansión continua del comercio internacional y la inversión;
- Continuar la cooperación en política cambiaria con el fin de ayudar a la promoción de una mayor estabilidad en los mercado financieros;

- Mejorar las habilidades para ajustarse y competir en una economía mundial globalizada a través de una reforma estructural que promueva flexibilidad económica, crecimiento en el empleo y mayores niveles de vida. Al mismo tiempo, crear condiciones en las cuales las pequeñas y medianas empresas puedan florecer;
- Promover una supervisión adecuada de las instituciones financieras bancarias y no bancarias y mayor transparencia en los mercados financieros; y
- Progresar hacia un mejor medio ambiente.

5.4.3.1 MEXICO EN LA OCDE.

México se convirtió en país miembro de la OCDE el 18 de Mayo de 1994, lo cual implicó la adopción de compromisos en áreas tales como educación, turismo, comercio, medio ambiente, pesca, agricultura, liberalización de los mercados de capitales y de operaciones corrientes entre otros. Estos compromisos se encuentran descritos en el Protocolo de Adhesión el cual fue publicado el 5 de Julio de 1994 en el Diario Oficial de la Federación.

Al pertenecer a la OCDE, México ha obtenido:

- Participación en uno de los foros de análisis y discusión más importantes en el mundo;

- Acceso a bases de datos, información y documentos sobre los temas de mayor interés y debate a nivel internacional;
- Condiciones preferenciales para préstamos, al disminuir la prima de riesgo asociada a la tasa de interés;y
- Participación activa en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI).

La SECOFI participa en los siguientes comités de la OCDE:

- Comité de Comercio;
- Comité de Administración Pública;
- Comité de Inversión Extranjera y Empresas Multinacionales;
- Comité de Movimientos de Capital y Operaciones Corrientes Invisibles;
- Comité de Política del Consumidor;
- Comité de Industria;
- Comité de Acero;y
- Comité de Legislación y Política de Competencia

5.4.4 AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS.

El esfuerzo por unificar las economías del Hemisferio Occidental en un solo acuerdo de libre comercio fue iniciado en la Cumbre de las Américas, llevada a cabo en diciembre de 1994 en la ciudad de Miami. Los mandatarios de las 34 democracias en la región acordaron establecer un "área de

libre comercio de las Américas" (ALCA) y concluir las negociaciones para el acuerdo antes del año 2005. Asimismo, los líderes se comprometieron a lograr un avance sustancial hacia el ALCA para el año 2000. El esfuerzo por establecer el ALCA es un proceso dinámico que involucra tres elementos básicos:

- Los Ministros de Comercio del Hemisferio Occidental, que han desarrollado el plan de trabajo completo para el ALCA;
- Los 12 grupos de trabajo del ALCA establecidos por los Ministros de Comercio, que recolectan y recopilan información del estado actual de las relaciones comerciales en el Hemisferio;
- Y los Viceministros de Comercio del Hemisferio Occidental, quienes coordinan los esfuerzos de los grupos de trabajo y asesoran a los Ministros de Comercio.

La ambiciosa meta es crear un área de libre comercio de las Américas, propuesta por los líderes del continente durante la Cumbre de Miami en 1994, recibió un importante impulso con la Declaración Ministerial de San José, del 19 de marzo de 1998. Este documento, acordado por los Ministros de Comercio de las 34 democracias participantes en el proceso del ALCA, ha servido de base para la puesta en marcha formal de las negociaciones hemisféricas llevadas a cabo por los Jefes de Estado y de Gobierno reunidos en Santiago de Chile, los días 18 y 19 de Abril de 1998.

La Declaración de San José puede compararse con la Declaración de Punta del Este (1986), en la que se establece el inicio de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay. Representa el compromiso de 34 países para la realización del esquema más ambicioso de liberalización comercial desde la época de la Ronda Uruguay. Implica, asimismo, el esfuerzo más importante de integración regional llevado a cabo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, con el objetivo común de lograr el libre comercio y la inversión en bienes y servicios basados en reforzadas y disciplinarias reglas comerciales.

De igual manera, durante las negociaciones tendientes al ALCA se examinará la relación que existe entre ciertos temas clave, como agricultura y acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, antidumping y derechos compensatorios, entre otros, para tener la certeza de que el resultado de las negociaciones sea lo más eficiente posible y permita una mayor liberalización comercial. Las diferencias en niveles de desarrollo y el tamaño de las economías participantes serán tomados en cuenta durante las negociaciones, para asegurar que los países más pequeños del hemisferio se beneficien de igual manera con la consecuente liberalización comercial.

La sede de las negociaciones será rotativa. Tres países serán anfitriones de las negociaciones: Estados Unidos (Miami) durante tres años, Panamá (Ciudad de Panamá) durante los siguientes dos años y México (Ciudad de México) durante los últimos dos, o el tiempo que sea necesario para concluir las negociaciones.

5.5 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, generalmente llamado TLC, es un acuerdo trilateral suscrito por Estados Unidos, Canadá y México, que entró en vigor el 1 de Enero de 1994. La meta principal del acuerdo, es eliminar las barreras opuestas al comercio y a la inversión en la "zona de libre comercio" formada por los tres países. Junto con ese objetivo principal, el TLC propugna la existencia de "condiciones de justa competencia" entre las tres naciones participantes.

El Tratado está basado sobre los principios fundamentales de transparencia, así como de tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida. Todo ello representa un firme compromiso para:

- facilitar el movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras; ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual;
- adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del Tratado;
- establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del Tratado entre sus miembros a la luz de sus objetivos y según los principios del derecho internacional.

Los signatarios, cada uno de los cuales es miembro del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), convienen

que las cláusulas del TLC prevalecerán en caso de conflicto con obligaciones mutuas contraídas anteriormente bajo el GATT. El TLC confirma que el GATT sigue vigente para gobernar el comercio entre sus propios miembros, incorporando así la obligación de tratamiento nacional básico del GATT. Esto significa que, una vez importadas al país miembro las mercaderías, éstas no estarán sujetas a discriminación alguna. Tal obligación es esencial en todo Acuerdo que tiende a eliminar las barreras comerciales pues impide que prevalezcan medidas internas destinadas a favorecer los bienes nacionales sobre los importados. El TLC clarifica la manera como la obligación de tratamiento nacional del GATT se aplica a las medidas adoptadas por las provincias o los estados (Artículo 301). Con relación a las medidas de un gobierno estatal o provincial, el tratamiento nacional representa un tratamiento no menos favorable que el más favorable acordado por el estado o provincia a los proveedores de servicio del país al que pertenecen.

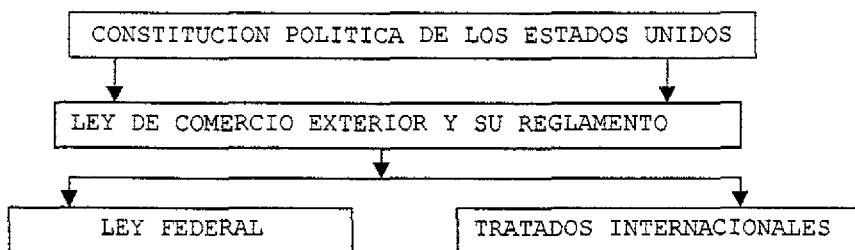
El TLC prevé el establecimiento de un Comité Asesor trilateral capaz de ofrecerle recomendaciones a los tres gobiernos para resolver disputas comerciales privadas que surjan en las transacciones de productos agrícolas. La meta es lograr una resolución pronta y efectiva de tales disputas, con atención especial a los artículos precederos. El Comité está compuesto principalmente por representantes del sector privado, pero también cuenta con participantes gubernamentales. En Febrero de 1997, el comité se reunió por primera vez y actualmente desarrolla recomendaciones para los tres gobiernos del TLC.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La Comisión opera según una regla de consenso.

CAPITULO VI

MARCO JURIDICO DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

6.1 ESQUEMA GENERAL DEL MARCO JURIDICO MEXICANO PARA EL COMERCIO EXTERIOR.



LEY ADUANERA	LEY DEL I.V.A.
LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION	LEY DE INVERSION EXTRANJERA
LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION	CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION
REGLAMENTOS Y DISPOSICIONES EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR	LEY SOBRE DERECHOS DE AUTOR
CODIGO DE VALORACION ADUANERA	LEY DE FOMENTO Y PROTECCION A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACION	LEY DE COMPETENCIA ECONOMICA

CUADRO NO. 4.

6.2. ARTICULOS CONSTITUCIONALES QUE REGULAN EL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

Por lo que se refiere al Comercio exterior el artículo 89 constitucional en sus fracciones I y XIII nos menciona que las facultades y obligaciones del presidente son las siguientes:

"I.- Promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia;"

"XIII.- Habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas, y designar su ubicación".

El complemento de este artículo se encuentra en el 131 de la Constitución en el que nos informa lo siguiente:

"Es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o en tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la república de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito, en beneficio del país. El propio ejecutivo al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida."

6.3 NORMATIVA LEGAL SOBRE REGIMEN ARANCELARIO.

La reglamentación aduanera de México está determinada por la Tarifa de Importación, por la Tarifa de Exportación y por la Ley Aduanera y su Reglamento. El organismo encargado de clasificar y ejercer las funciones de control y administración del arancel es la Dirección General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En la actualidad, de un total de 11.065 fracciones arancelarias sólo 149 están sujetas a permiso previo de importación por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; el nivel máximo del arancel se

encuentra en el 20% ad valorem, con un promedio del 11,3%.

Como parte de la política de apertura comercial, en los diversos tratados y acuerdos comerciales firmados por México en los últimos años se contemplan diversas desgravaciones arancelarias:

Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN). Se contempla la progresiva eliminación de cuotas y una desgravación gradual de las exportaciones no petroleras mexicanas en un plazo máximo de 15 años.

Acuerdo de Complementación Económica con Chile. Se establece una amplia desgravación y la eliminación de las restricciones no arancelarias; en 1998 se suprimirá el arancel en un 29% de las fracciones, adicional al 94% ya suprimido en el año 1996.

Tratado de Libre Comercio con Costa Rica. Por este acuerdo ya fueron suprimidos el 70% de los gravámenes correspondientes a las exportaciones de México hacia ese país; está previsto que en otros cinco años se libere el 15% y el 10% restante en diez años.

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela). A partir de 1995 se tiene programada la eliminación arancelaria gradual en diez años de los productos industriales. En el caso de

Venezuela se prevé que el sector automotriz quede libre de arancel a partir del año 2007.

Tratado de Libre Comercio con Bolivia. Se contempla la desgravación del 97% de las exportaciones de México a ese país; sólo en el caso de los productos textiles y agrícolas se aplicará una desgravación gradual entre cuatro y quince años.

Existen además sistemas de preferencias generalizadas con la Unión Europea, Japón, Noruega, Suiza, Australia y Nueva Zelanda, por las que se permite el acceso de un gran número de productos Mexicanos con una tasa arancelaria menor a la que se aplica a terceros países.

6.3.1 PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACION (PITEX).

Es un instrumento de promoción de las exportaciones mediante el que se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cancelar los aranceles correspondientes, ni el impuesto al valor agregado (IVA), ni las cuotas compensatorias, en su caso.

El marco jurídico de este programa incluye los siguientes ordenamientos y disposiciones legales y fiscales:

- Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación y su reforma, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Mayo de 1990 y el 11 de Mayo de 1995, respectivamente;
- Ley Aduanera y su Reglamento;
- Resoluciones que reforman las reglas fiscales generales relacionadas con el comercio exterior;
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento;
- Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas; y,
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios del Programa PITEX son las personas físicas o jurídicas productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente y las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Este programa brinda a sus titulares la posibilidad de importar de forma temporal diversos bienes que serán incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación. Estos bienes se encuentran agrupados en las siguientes categorías:

- materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación;
- envases, embalajes, contenedores y cajas de trailers que se utilicen en su totalidad para mercancías de exportación;
- combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipos que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación;
- maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramientas duraderos destinados al proceso productivo, así como el equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación; y,
- aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

Los titulares de estos programas que cumplan con los compromisos de exportación podrán solicitar durante su vigencia la autorización de nuevas importaciones temporales de bienes incluidos en cualquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos.

Con el fin de obtener los beneficios de un programa PITEX, el titular debe comprometerse a cumplir los siguientes requisitos:

- Un 10% de las ventas totales anuales
- 500.000 dólares anuales debe exportarse.

Los programas PITEX pueden ser aprobados bajos las siguientes modalidades, según decida el titular:

- Operaciones totales de la persona física o jurídica, por planta; u
- Operaciones totales de la persona física o jurídica, por proyecto específico de exportación.

El titular deberá cumplir con los requisitos mínimos de exportación correspondientes al campo de aplicación seleccionado.

La vigencia de los programas es indefinida. Los plazos de permanencia de los bienes importados al amparo de un programa PITEX son los siguientes:

- Materias primas, envases y embalajes: dos años contados a partir de la fecha de entrada en el país;
- Combustibles, refacciones y materiales auxiliares: un año a partir de la fecha de entrada en el país;
- Maquinaria y equipo: durante el período en que se encuentre en vigencia el programa.

Bajo el mecanismo de Constancia de Exportación, los titulares podrán adquirir bienes en el territorio nacional para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías para la exportación, en las condiciones

descri tas a continuación. Este instrumento es una simplificación administrativa que certifica como exportación una venta realizada entre nacionales; de esta forma, el proveedor de mercancías de una empresa exportadora que recibe la constancia, obtendrá los mismos beneficios que si hubiera realizado directamente la venta de exportación, es decir, no pagará el IVA y podrá considerar la mercancía como un pedido de exportación para justificar el retorno al exterior de los bienes que hubiese importado. Por su parte, la empresa PITE X que expide la constancia deberá considerar los bienes como importados temporalmente, por lo que adquiere la obligación de incorporar los en la mercancía que sea exportada posteriormente. La constancia se emite entre particulares, previo registro de los proveedores nacionales ante la SECOFI y no requiere de certificación oficial alguna.

Los titulares de programas PITE X pueden vender en el mercado nacional productos elaborados con mercancías importadas que se encuentren sujetas al requisito de permiso previo al amparo del mismo, por un valor no superior al 30% del total de sus exportaciones. En este caso, la autorización deberá demandarse a la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la SECOFI; una vez concedido el permiso previo de importación para dichas mercancías, el titular del programa deberá pagar los impuestos de importación que correspondan a los insumos importados.

6.3.2 PROGRAMA DE MAQUILA DE EXPORTACION.

Este programa es un sistema de importación temporal mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación importar temporalmente los bienes para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso; asimismo, incluye aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o el apoyo a ésta. El marco jurídico de este programa es el siguiente:

- Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1989, y sus modificaciones del 24 de diciembre de 1993 y del 23 de octubre de 1996;
- Ley Aduanera y su Reglamento;
- Resoluciones que reforman las reglas fiscales generales Relacionadas con el comercio exterior;
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento;
- Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas; y
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o jurídicas residentes en el país que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto de Industria Maquiladora de Exportación. Por su parte, los bienes afectados están agrupados bajo las siguientes categorías:

- Materias primas y auxiliares, envases, material de embalaje, etiquetas y folletos;
- Herramienta, equipo y accesorios de producción, de seguridad industrial, productos para la higiene y para la prevención y control de la contaminación ambiental, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipos de telecomunicaciones e informáticos;
- Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación del personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa; y
- Cajas de trailers y contenedores.

Los titulares de estos programas podrán solicitar durante la vigencia del mismo la autorización de nuevas importaciones temporales de los bienes incluidos en cualquiera de las categorías mencionadas.

Para obtener los beneficios de un programa de maquila se deberá dar cumplimiento a los términos

establecidos en el Decreto de la materia. Estos programas pueden ser aprobados bajo las siguientes modalidades, a elección del titular: operaciones 100% para la exportación, operaciones por capacidad ociosa, operaciones de servicios - para la exportación y operaciones que desarrollen programas de albergue. El titular de un programa bajo la primera o la cuarta modalidad podrá beneficiarse de la importación temporal de todos los bienes que requiera para llevar a cabo su proceso productivo; el titular de un programa de la segunda categoría sólo será beneficiado con la importación temporal de las materias primas, partes, componentes y embalajes que requiera para fabricar sus productos de exportación.

La vigencia de los programas de maquila se otorga conforme a los compromisos contraídos por México en los acuerdos y tratados internacionales.

Los plazos de permanencia de los bienes importados temporalmente al amparo de un programa de maquila son los siguientes:

- Materias primas, envases y embalajes: dos años contados a partir de la fecha de entrada en el país;
- Combustibles, materiales auxiliares y refacciones: un año desde la entrada en el país;
- Maquinaria y equipo: durante la vigencia del programa.

Bajo el mecanismo de Constancia de Exportación, los titulares podrán adquirir bienes en el territorio nacional para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías para la exportación, en las condiciones descritas a continuación. Este instrumento es una simplificación administrativa que certifica como exportación una venta realizada entre nacionales; de esta forma, el proveedor de mercancías de una empresa exportadora que recibe la constancia obtendrá los mismos beneficios que si hubiera realizado directamente la venta de exportación, es decir, no pagará el IVA y podrá considerar la mercancía como un pedido de exportación para justificar el retorno al exterior de los bienes que hubiese importado. Por su parte, la empresa maquiladora que expide la constancia deberá considerar los bienes como importados temporalmente, por lo que adquiere la obligación de incorporarlos en la mercancía que sea exportada posteriormente. La constancia se emite entre particulares, previo registro de los proveedores nacionales ante la SECOFI y no requiere de certificación oficial alguna.

Los titulares de un programa de maquila 100% para la exportación podrán vender en el mercado nacional parte de su producción, conforme al siguiente criterio:

- En 1998, hasta el 75% del valor total de sus exportaciones de los últimos doce meses;
- En 1999, hasta el 80% del valor total de sus exportaciones de los últimos doce meses;

- En el año 2000, hasta el 85% del valor total de sus exportaciones de los últimos doce meses;
- A partir del año 2001 las ventas de las empresas maquiladoras no estarán sujetas a ningún límite, por lo que podrán destinar la totalidad de su producción al mercado nacional.

Los criterios anteriores sólo se aplicarán cuando los productos finales destinados a la venta nacional se encuentren exentos del permiso previo de importación por parte de la SECOFI. El titular del programa deberá pagar los impuestos de importación correspondientes a las partes y componentes extranjeros al realizar el cambio de régimen de importación temporal a definitivo.

6.3.3 PROGRAMA DE EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).

Es un instrumento de promoción de las exportaciones de productos Mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. El marco legal de este programa es el siguiente:

- Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y sus reformas, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Mayo de 1990, el 17 de Mayo de 1991 y el 11 de Mayo de 1995;
- Ley Aduanera y su Reglamento;

- Resoluciones que reforman las reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior;
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento;
- Y,
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios del programa ALTEX son los siguientes:

- Las personas físicas o jurídicas establecidas en el país productoras de mercancías que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales en el periodo de un año;
- Las personas físicas o jurídicas establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales; y
- Las empresas de comercio exterior con registro vigente expedido por la SECOFI.

Los exportadores directos o indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares sumando los dos tipos de exportación; para tal efecto, deberán considerar de las exportaciones indirectas sólo el 80% de su valor.

Este programa supone los siguientes beneficios para los titulares:

- Devolución de saldos a favor del IVA en un término de cinco días hábiles;
- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SECOFI;
- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida, cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior; y,
- Facultad para nombrar a un apoderado aduanero para varias aduanas y diversos productos.

6.3.4 CONSTANCIA DE EXPORTACION.

La constancia de exportación es el documento que comprueba la legalidad de la transferencia de mercancías entre los proveedores nacionales y las empresas que cuentan con un programa de industria maquiladora de exportación o un programa PITEX o son empresas de comercio exterior (ECEX). Dicha transferencia se considera una exportación y, por tanto, el comprador adquiere un bien en importación temporal y el proveedor lo exporta indirectamente. El marco legal que ampara esta figura es el siguiente:

- Ley Aduanera y su Reglamento;
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento;
- Reglas fiscales de carácter general en materia de comercio exterior;

- Decreto que Establece los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación;
- Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores;
- Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior; y,
- Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación.

Los beneficiarios de este mecanismo son las empresas que puedan convertirse en proveedores nacionales de mercancías que serán exportadas directa o indirectamente por las empresas que cuenten con programas de maquila, PITEX o ECEX. Es importante señalar que los proveedores nacionales pueden a su vez contar con un programa PITEX o de maquila, o bien ser proveedores de mercancías 100% nacionales o de aquéllas que fueron importadas de forma definitiva.

La constancia substituye en un solo documento el pedido de exportación "virtual" y el pedido de importación temporal "virtual"; es un documento que se emite entre particulares y no requiere de certificación oficial alguna, por lo que no es necesario contratar a un agente de aduanas o contar con un apoderado para la elaboración de los pedidos "virtuales", ni acudir ante la aduana para presentar documento alguno. Además de las facilidades administrativas antes mencionadas, la constancia otorgada supone los siguientes beneficios:

- Aplicación de la tasa del 0% del IVA en las ventas de mercancías entre nacionales que se destinen a la exportación;
- Cumplimiento con el compromiso de retornar las mercancías importadas temporalmente al extranjero;
- Comprobación que determinadas proporciones de sus ventas totales se destinaron a la exportación, para lo cual en el informe anual de operaciones de comercio exterior se deberá adjuntar una relación de las constancias de exportación recibidas durante el año calendario;
- Recuperación de los impuestos de importación pagados por mercancías que tuvieran como destino final la exportación, ya sea transformados ya en el mismo estado, siempre y cuando se cumpla con el Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de Mayo de 1995; y,
- La incorporación de la pequeña y mediana empresa industrial en la cadena productiva de exportación.

Los exportadores directos o indirectos que expidan una constancia de exportación deberán contar con un registro vigente de PITEX, maquila de exportación o ECEX y registrar previamente al proveedor nacional ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

6.4 LEY ADUANERA Y SU RESPECTIVO REGLAMENTO.

6.4.1 GENERALIDADES.

El artículo 1° de la Ley en comento establece lo siguiente:

“Esta ley, las de los impuestos generales de importación y exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías. El Código Fiscal de la Federación se aplicara supletoriamente a lo dispuesto en esta ley. Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior.

Las disposiciones de las leyes señaladas en el párrafo primero se aplicaran sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte.”

El artículo VI de la Ley Aduanera determina lo siguiente:

"La entrada al territorio nacional o salida del mismo de mercancías debe realizarse por lugar autorizado: Quienes efectúen su transporte por cualquier medio, están obligados a presentarlas ante autoridad aduanera junto con la documentación exigible".

6.4.2. CLASIFICACION DE LAS ADUANAS

Las aduanas para efectos del comercio internacional se clasifican en:

- 1.Marítimas
- 2.Fronterizas
- 3.Interiores
- 4.Aeropuertos Internacionales

Objetivo de las Aduanas

Impedir la operación de importación o exportación (la entrada o salida), cuando se trate de mercancías prohibidas cuyos requisitos especiales no se hayan cumplido.

6.4.3 LOS REGIMENES ADUANEROS.

Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

DEFINITIVOS

- De Importación
- De exportación

TEMPORALES

- De importación:
Para retornar al extranjero en el mismo estado
Para elaboración, transformación o reparación
en programas de maquila o exportación.
- De exportación
Para retornar al país en el mismo estado
Para elaboración, transformación o reparación

DEPOSITO FISCALTRANSITO DE MERCANCIAS

- Interno
- Internacional

ELABORACION, TRANSFORMACION O PREPARACION EN
RECINTO FISCALIZADO

Los agentes y apoderados aduanales señalarán en el pedimento el régimen aduanero solicitado.

6.4.4. FRANJA Y REGION FRONTERIZA.

Franja fronteriza: Es el territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela

ubicada a una distancia de 20 km hacia el interior del país.

Región Fronteriza: La que determine el Ejecutivo Federal.

Beneficios:

Las mercancías estarán total o parcialmente desgravadas de los impuestos al comercio exterior, menos:

- bebidas alcohólicas
- cigarros y puros
- caballos de carreras

Reexpedición: Internación al país de mercancías de procedencia extranjera importadas a la Franja o Región Fronteriza. Podrá realizarse la reexpedición en los casos siguientes:

- Régimen de importación temporal.
- Régimen de importación definitivo, pagando las contribuciones correspondientes.
- Mercancías importadas que sean objeto de procesos de elaboración o transformación en la Franja o región Fronteriza.
- Régimen de importación temporal al país para que las mercancías que sean sometidas a un proceso de transformación, elaboración en la Franja o región fronteriza.

- Régimen de importación temporal al país, para que las mercancías que sean sometidas a un proceso de transformación, elaboración o reparación.

Requisitos:

- Cubrir diferencias de las contribuciones
- Cumplir con lo aplicable al resto del país.

6.4.5 LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR

En la Ley Aduanera, están obligados al pago de los impuestos al comercio exterior las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo.

IMPUESTOS

Se causarán los siguientes impuestos al Comercio Exterior:

A LA IMPORTACION	→	GENERAL (T.I.G.I.) ¹⁶ CUOTAS COMPENSATORIAS
A LA EXPORTACION	→	GENERAL (T.I.G.E.) ¹⁷ ADICIONALES 3% sobre el petróleo 2% las demás exportaciones 10% en la vía postal.

¹⁶ Tarifa del Impuesto General de Importación.

¹⁷ Tarifa del impuesto general de Exportación.

AFECTACION DE MERCANCIAS Y EXENCIONES

Las mercancías están afectadas directa y preferentemente al cumplimiento de las obligaciones y créditos fiscales generados por su entrada o salida del territorio nacional. No pagarán impuestos al comercio exterior:

- Las Mercancías exentas conforme a las T.I.G.I. y T.I.G.E. y a los tratados internacionales.
- Las destinadas a defensa y seguridad pública
- Las requeridas para fabricar monedas y billetes
- Los vehículos destinados a servicio internacional para transporte de carga y personas, sus refacciones y avituallamientos.
- Los equipajes y menajes de casa.
- Los que se importen en la franja fronteriza para el consumo.
- Las donadas para fines culturales, enseñanzas, salud pública o servicio social.
- El material didáctico de estudiantes inscritos en planteles extranjeros.
- Las remitidas por jefes de estado o gobiernos extranjeros.
- Los artículos de personas fallecidas.
- Las obras de arte para museos.
- Las destinadas a instituciones de salud.
- Los vehículos para discapacitados.
- Los vehículos de diplomáticos (en franquicia).

- Los que tengan estímulos fiscales de acuerdo a los regímenes aduaneros correspondientes.

6.4.6 REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA.

Artículo 149 del Reglamento de la Ley Aduanera establece .-"El interesado en la importación temporal de mercancías para destinarlas al régimen de depósito industrial, solicitará la autorización a que se refiere el artículo 88 de Ley Aduanera indicando:

A)El nombre completo o denominación social, clave del Registro Federal de Contribuyentes y del registro nacional de Importadores y exportadores.

B)Domicilio del establecimiento principal y el de sus agencias, sucursales y almacenes, señalando el o los sitios donde se propone efectuar los trabajos de transformación, elaboración o reparación, acompañándose los planos correspondientes que indiquen las medidas de seguridad que se prevén para el almacenamiento de las mercancías de procedencia extranjera.

C)Las aduanas por donde se llevarán a cabo las importaciones y exportaciones."

Artículo 117 del reglamento de la Ley en comento establece que -"Para determinar el valor normal de las mercancías, deberán tomarse en cuenta los siguientes elementos: el precio, el tiempo y el lugar y la cantidad. El precio que debe de considerarse para la determinación del valor normal es usual de competencia, definido en la fracción II del artículo 51 de la Ley, y debe entenderse que es el resultado de una venta efectuada al contado.

El tiempo a tener en cuenta para la determinación del valor normal es señalado en los artículos 48 y 49 de la Ley Aduanera, pero si las mercancías y efectos llegan al país dentro de los tres meses contado a partir de la fecha del contrato o de la factura comercial, la fecha a tomar en cuenta será la de estos últimos aunque se hayan presentado variaciones normales en el precio de las mercancías.

El valor normal se determinará con base al que correspondería a las mercancías en el lugar de introducción por lo que todos los gastos en que se incurra por la venta o la entrega hasta el lugar, serán considerados dentro del valor normal, independientemente de quien los realice o donde se realice, excepto los fletes y seguros desde el lugar de exportación al de introducción.

La cantidad a considerar para determinar el valor normal será la presentación a valorar en el acto de

importación. En los casos de adquisición de mercancías que se reciban en varias remesas, para aplicar lo dispuesto en la fracción I del artículo 49 de la Ley Aduanera, se observarán las siguientes reglas:

A) El importador deberá declarar y comprobar en los términos de la Ley, en el pedimento que ampare la primera remesa, que la mercancía va a ser recibida en parcialidades, así como el total de mercancías adquiridas y que serán introducidas al país.

B) Si la totalidad de la mercancía no llega al país dentro de los tres meses siguientes a la fecha de su adquisición, para determinar el valor normal de las remesas posteriores se considerará el precio usual de competencia correspondiente a la cantidad total de mercancía adquirida que rija en la fecha de llegada de cada remesa.

C) Cuando transcurran seis meses contados a partir de la fecha de declaración para importación definitiva de la primera remesa, sin que se importe la totalidad de la mercancía, se procederá a ajustar el valor normal correspondiente a las remesas de importación, considerando que el precio usual de competencia es el que haya regido para la cantidad realmente importada".

6.5 PANORAMICA DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

Esta Ley tiene por objeto regular y promover el Comercio Exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana, con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población y comprende:

MATERIA	ARTICULO
Disposiciones generales del Ejecutivo Federal	1 al 3
Facultades de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial	5
Comisiones auxiliares	6 a 8
Origen de las mercancías	9 al 11
Aranceles y Medidas de Regulación y Restricción no arancelarias del Comercio Exterior	12 a 27
Prácticas Desleales de Comercio Internacional	28 a 44
Medidas de salvaguarda	45 a 48
Procedimientos comunes en materia de Prácticas desleales de Comercio Internacional y medidas de salvaguarda	49 a 89
Promoción de exportaciones	90 a 92
Infracciones, sanciones y recursos	93 a 98

CUADRO NO.5.

6.6 LEY SOBRE LA CELEBRACION DE TRATADOS.

Esta ley tiene por objeto regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Los tratados solo podrán ser celebrados entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público. Los acuerdos interinstitucionales solo podrán ser celebrados

entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Publica Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.

Artículo 2 de la Ley en comento establece -"Para los efectos de la presente ley se entenderá por:

I.- Tratado: El convenio regido por el derecho internacional publico, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.

De conformidad con la fracción I del artículo 76 de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el senado y serán Ley Suprema de toda la Unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 133 de la propia Constitución.

II.- Acuerdo Interinstitucional: El convenio regido por el Derecho Internacional Público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Publica Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que derive o no de un tratado previamente aprobado el ámbito material de los acuerdos

interinstitucionales deberá circunscribirse exclusivamente a las atribuciones propias de las dependencias y organismos descentralizados de los niveles de gobierno mencionados que los suscriben.

III.- Firma ad referendum: El acto mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar que su consentimiento en obligarse por un tratado requiere, para ser considerado como definitivo, de su posterior ratificación.

IV.- Aprobación: el acto por el cual el senado aprueba los tratados que celebra el presidente de la República.

V.- Ratificación, adhesión o aceptación: El acto por el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar en el ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado.

VI.- Plenos poderes: el documento mediante el cual se designa a una o varias personas para representar a los Estados Unidos Mexicanos en cualquier acto relativo a la celebración de tratados.

VII.- Reserva: la declaración formulada al firmar, ratificar, aceptar o adherirse a un tratado, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a los Estados Unidos Mexicanos.

VIII.- Organización internacional: la persona jurídica creada de conformidad con el Derecho Internacional Público."

Artículo 5 de la Ley sobre Celebración de Tratados establece que .-"La voluntad de los Estados Unidos

Mexicanos para obligarse por un tratado se manifestara a través de intercambio de notas diplomáticas, canje o depósito del instrumento de ratificación, adhesión o aceptación, mediante las cuales se notifique la aprobación por el senado del tratado en cuestión."

Artículo 6 de la Ley en comento .- "La secretaria de relaciones exteriores, sin afectar el ejercicio de las atribuciones de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, coordinara las acciones necesarias para la celebración de cualquier tratado y formulara una opinión acerca de la procedencia de suscribirlo y, cuando haya sido suscrito, lo inscribirá en el registro correspondiente.

Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas y, por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá:

I.- Otorgar a los Mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional;

II.- Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; y

III.- Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad."

6.7 NUEVAS INSTITUCIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO EXTERIOR.

En este cuadro se analizan las Instituciones relacionadas con el Comercio Exterior.

INSTITUCION	TIPO DE ORGANISMO
Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)	Público.
Comisión de Comercio Exterior (COCOEX)	Público
Centro Nacional de Metrología (CENAM)	Público descentralizado.
Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI)	Público descentralizado.
Sociedad Mexicana de Normalización y Certificación, S.C. (NORMEX).	Privado
Asociación nacional de normalización y certificación del Sector Eléctrico, A.C. (ANCE)	Privado
Instituto Mexicano de Normalización y certificación, A.C. (IMNC)	Privado
Calidad Mexicana Certificada, A.C. (CALMECAC)	Privado
Premio Nacional de calidad	Público
Unidad de Transferencia de tecnología (UTT)	Público y Privado
Fideicomiso para el Desarrollo de la Industria Mexicana (FIDEIM)	Privado
Fundación mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la pequeña y mediana Empresa, A.C.	Privado.

CUADRO NO. 6.

CAPITULO VII

TESIS JURISPRUDENCIALES.

7.1 TESIS JURISPRUDENCIALES EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.

Instancia: Pleno

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Parte : II, Noviembre de 1995

Tesis: P. CII/95

Página: 82

"CONTRIBUCIONES DERIVADAS DEL COMERCIO EXTERIOR. EL ARTICULO 66, ULTIMO PARRAFO, DEL CODIGO FISCAL NO VIOLA EL PRINCIPIO DE EQUIDAD POR NO PREVER EL PAGO DE PARCIALIDADES. (DECRETO PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION DE 26 DE DICIEMBRE DE 1990)."

Instancia: Segunda

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Parte: IV, Octubre de 1996

Tesis: 2a./J. 52/96

Página: 227

"COMERCIO INTERNACIONAL. LAS EXPORTADORAS EXTRANJERAS TIENEN INTERES JURIDICO PARA RECLAMAR EN AMPARO LAS RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS DICTADAS DENTRO DE UN PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACION SOBRE PRACTICAS DESLEALES."

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Parte : IV, Julio de 1996

Tesis: 2a. LV/96

Página: 206

"COMERCIO EXTERIOR, IMPUESTOS AL. LA DISPOSICION CONTEMPLADA EN EL ARTICULO 107 DEL REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA VIGENTE EN 1995, DE NO EXENTAR A LOS TRIPULANTES DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DEL PAGO DE AQUELLOS POR LA ENTRADA O SALIDA DEL TERRITORIO NACIONAL DE SU EQUIPAJE, NO VIOLA LOS PRINCIPIOS DE PRIMACIA Y RESERVA DE LEY QUE LIMITAN LA FACULTAD REGLAMENTARIA."

Instancia: Tercera Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Parte : II Primera Parte

Página: 230

"LEY ADUANERA, EN SUS ARTICULOS 36, 39, 41, 45, 127, 129, 138, 139 Y 140. NO ES AUTOAPLICATIVA."

Instancia: Pleno

Fuente: Gaceta del Semanario Judicial de la Federación

Parte : 71, Noviembre de 1993

Tesis: P. LXVII/93

Página: 38

"LEYES EXPEDIDAS POR EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA EN USO DE FACULTADES EXTRAORDINARIAS. SU REFORMA POR EL CONGRESO DE LA UNION NO VIOLA EL ARTICULO 72, INCISO F), DE LA CONSTITUCION FEDERAL."

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Parte : X-Diciembre

Página: 363

"SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. AMPARO IMPROCEDENTE CONTRA LAS RESOLUCIONES DEFINITIVAS PRONUNCIADAS POR LA, EN MATERIA DE DUMPING. APLICACION DE LA FRACCION V, DEL ARTICULO 73 DE LA LEY DE AMPARO."

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Parte : VIII-Octubre

Tesis: I.3o.A. J/29Página: 113

"SEGURO SOCIAL, INSTITUTO MEXICANO DEL. NO GOZA DE LA EXENCION DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 36 DE LA LEY ADUANERA."

CONCLUSIONES

PRIMERA.- Para establecer un sistema mexicano capaz de competir eficientemente con el extranjero, es necesario dotar al productor mexicano que introduce o pretende colocar sus artículos en los mercados exteriores, con apoyos financieros que deben de considerarse como un servicio adicional indispensable y así encontrarnos a nivel no solo legal si no también económico.

SEGUNDA.- Todo acuerdo o convenio comercial en el ámbito internacional, tiene funciones de regulación de oferta-demanda y determina bases, de acuerdo a las cuales se va a desarrollar el proceso de comercialización, sin considerar ningún tipo de cantidades, sino estableciendo condiciones y el marco jurídico en el cual se desarrollan dichas actividades de comercio.

TERCERA.- La importación de mercancías es muy importante dentro de la economía nacional, pues constituye una fuente

de abastecimiento de faltantes en la producción doméstica, un medio idóneo para limitar movimientos especulativos por parte de acaparadores y un indicador de actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo del país.

CUARTA.- La política de importaciones y exportaciones en México para llevar el control de las mismas se vale de controles como son: Los incentivos que tienden a favorecer o perturbar una iniciativa en materia de importación y exportación, los derechos aduanales que causa la importación y la exportación de mercancías del exterior a través de una zona aduanera siendo esto los impuestos a la importación la forma mas común en la actualidad y los controles a la importación y a la exportación como son los subsidios y las exenciones. Todos estos se pueden considerar como medios para conocer la política mexicana comercial.

QUINTA.- Los Tratados de Libre Comercio que ha celebrado México con otros países le han permitido agilizar el comercio y hacer más fluidas sus transacciones comerciales y con ello fortalecer sus economías.

BIBLIOGRAFIA

CALZADA FALCON, FERNANDO.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, UNAM, MEXICO.

CONTRERAS VACA, JOSE FRANCISCO.

DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO, HARLA, MEXICO.

GARCIA FONSECA, CANDIDO.

EL COMERCIO EXTERIOR Y SU APLICACIÓN EN LA EMPRESA,
JGH EDITORES, MEXICO.

LEDESMA A., CARLOS.

NUEVOS PRINCIPIOS DE DERECHO INTERNACIONAL, MACCHI, ARGENTINA.

MANTILLA MOLINA, ROBERTO.

DERECHO MERCANTIL, PORRUA, MEXICO.

MERCADO, SALVADOR.

COMERCIO INTERNACIONAL I, LIMUSA, MEXICO.

MERCADO, SALVADOR.

COMERCIO INTERNACIONAL II, LIMUSA, MEXICO.

ORTIZ AHLE, LORETTA.

DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO, HARLA, MEXICO.

SEPULVEDA, CESAR.

DERECHO INTERNACIONAL, PORRUA, MEXICO.

OSORIO ARCILA, CRISTOBAL.

DICCIONARIO DE COMERCIO INTERNACIONAL, GRUPO EDITORIAL
IBEROAMERICO, MEXICO.

LEGISLACIONES

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
HARLA.

LEY SOBRE CELENERACION DE TRATADOS.
PORRUA.

LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO.
ANAYA Y EDITORES.

LEY DE COMERCIO EXTERIOR.
DELMA.

REVISTAS ELECTRONICAS

DERECHO INFORMATICO MEXICANO.

SECOFI.

ARBOR.

REPENSAR.

PAGINAS DE INTERNET

INTERNATIONAL MONETARY FUND.

BANCOMEXT.

SECOFI.

SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACION.

INTER-AMERICAN DEVELOPED BANK.