





Análisis económico del derecho del comercio exterior de México.

Consideraciones teóricas y bases metodológicas





**COMUNICACIÓN  
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES  
ARBITRADAS  
HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS



**COLECCIÓN  
CIENCIA e  
INVESTIGACIÓN**

Cada libro de la Colección Ciencia e Investigación es evaluado para su publicación mediante el sistema de dictaminación de pares externos. El proceso de dictaminación transparentado puede consultarse en



<https://doi.org/10.52501/cc.032>

[www.comunicacion-cientifica.com](http://www.comunicacion-cientifica.com)

Ediciones Comunicación Científica se especializa en la publicación de libros de investigación digitales e impresos en las áreas de humanidades, ciencias sociales y ciencias exactas. Guía su criterio de publicación cumpliendo con las prácticas internacionales de dictaminación, comités y ética editorial, acceso abierto, medición del impacto de la publicación, difusión, distribución impresa y digital, transparencia editorial e indexación internacional.

Análisis económico del derecho  
del comercio exterior de México.  
Consideraciones teóricas  
y bases metodológicas

MIGUEL ÁNGEL MEDINA ROMERO

**CC+I**  
COLECCIÓN  
**CIENCIA e**  
**INVESTIGACIÓN**

---

Medina Romero, Miguel Ángel

Análisis económico del derecho del comercio exterior de México. Consideraciones teóricas y bases metodológicas / Miguel Ángel Medina Romero. — Ciudad de México : Comunicación Científica, 2022. — 644 páginas . — (Colección Ciencia e Investigación).

ISBN 978-607-99636-1-3

DOI 10.52501/cc.032

1. Derecho y economía — México. 2. Comercio. I. Título. II. Serie.

LC: 487.E3

Dewey: 340.09

---

D.R. Miguel Ángel Medina Romero, 2022



Diseño de portada: Francisco Zeledón • Interiores: Guillermo Huerta

D.R. Ediciones Comunicación Científica S.A. de C.V., 2022


Av. Insurgentes Sur 1602, piso 4, suite 400

Crédito Constructor, Benito Juárez, 03940, Ciudad de México, México

Tel. (52) 55 5696-6541 • móvil: (52) 55 4516 2170

info@comunicacion-cientifica.com • infocomunicacioncientifica@gmail.com

www.comunicacion-cientifica.com  comunicacioncientificapublicaciones

 @ComunidadCient2

ISBN: 978-607-99636-1-3

DOI: <https://doi.org/10.52501/cc.032>

Impreso en México

Este libro es una publicación de acceso abierto con los principios de Creative Commons Attribution 4.0 International License que permite el uso, intercambio, adaptación, distribución y transmisión en cualquier medio o formato, siempre que dé el crédito apropiado al autor, origen y fuente del material gráfico. Si el uso del material gráfico excede el uso permitido por la normativa legal deberá obtener el permiso directamente del titular de los derechos de autor.

Esta obra fue dictaminada mediante el proceso de pares ciegos externos.

El proceso transparentado puede consultarse en

<https://doi.org/10.52501/cc.032>

El presente libro fue derivado y financiado a partir del proyecto de investigación CIC-UMSNH-2021/5872992, que el autor de la obra sometió a la Comisión Evaluadora del Consejo de la Investigación Científica de la Coordinación de la Investigación Científica de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, en el marco de la convocatoria del Programa de Investigación 2021, y que fue aprobado por la referida instancia colegiada.

# Índice

<i>Introducción</i> .....	9
Capítulo primero. Las relaciones entre el derecho y la economía	15
Capítulo segundo. El análisis económico del derecho. Sinopsis introdutoria .....	99
Capítulo tercero. El derecho del comercio exterior de México ....	144
Capítulo cuarto. El análisis económico del derecho del comercio exterior de México .....	541
<i>Conclusiones</i> .....	583
<i>Fuentes de información</i> .....	591
<i>Índice general</i> .....	639

## Resumen

El campo interdisciplinario del derecho y la economía constituye un sólido referente analítico que está contribuyendo a entender mejor el papel de las instituciones jurídicas en el desarrollo económico así el impacto que las normas legales tienen en el comportamiento de las personas. El propósito de este libro es plantear un análisis económico del derecho, desarrollando aplicaciones concretas en el ámbito del derecho del comercio exterior de México. ¿En qué consiste el análisis económico del derecho del comercio exterior de México, y cuáles son sus fundamentos teóricos, bases metodológicas y utilidad? El supuesto contenido en esta obra refiere que este tipo de análisis apunta a que el desempeño del comercio exterior de México y, por tanto, la influencia de éste sobre la actividad económica general gravitan en la pertinencia y eficacia de su marco legal. En consecuencia, el derecho del comercio exterior constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales, lo que lo convierte en una base fundamental del crecimiento económico de México. El análisis económico del derecho, en tanto marco teórico-conceptual y metodológico propuesto, permite avanzar un gran trecho en el entendimiento de que muchas instituciones legales están constituidas sobre una lógica económica, por lo que se torna factible, pertinente y útil estudiar económicamente el marco jurídico en aras de avanzar en el entendimiento del papel que efectivamente juegan las normas comerciales en el sistema económico. Y en esa tarea, precisamente, la presente obra ofrece una útil contribución, por lo que se espera que esta investigación pueda servir como referencia a abogados, economistas, administradores, legisladores y analistas de políticas, entre otros profesionistas y estudiosos en general, para comprender, de una manera accesible, el desarrollo del análisis económico del derecho del comercio exterior de México.

Palabras clave: Derecho económico de México, comercio exterior de México, economía mexicana.

Miguel Ángel Medina Romero: Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociales, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México. <https://orcid.org/0000-0003-4067-2816>  
Contacto: miguel.medina.romero@umich.mx y miguel\_medina\_romero@hotmail.com



## Introducción

En el contexto de la realidad actual, en el que la toma de decisiones constituye un proceso progresivamente complejo, se torna necesario el empleo de herramientas que posibiliten estudiar objetivamente los cambios conductuales y de pensamiento que se generan en la sociedad. Así, se vive una etapa que se caracteriza por la mutación o renovación de paradigmas, teorías y visiones de los procesos sociales. Y también estos tiempos demandan el fin del distanciamiento de los distintos conocimientos científicos, en aras de la adopción de enfoques interdisciplinarios para el diagnóstico, el análisis y la solución integrales de los problemas que se presentan como nuevos desafíos a la comunidad científica.

Es en este escenario en el que el derecho y la economía, en tanto disciplinas sociales independientes y con identidad, metodologías y agendas propias, como consecuencia de su madurez, se acercan nuevamente bajo la lógica del enfoque interdisciplinario. Así es que surgió el movimiento Derecho y Economía (Law & Economics) o Análisis Económico del Derecho (AED) como instrumento de matriz interdisciplinaria que busca dar respuesta a los problemas cotidianos que acaecen en los mundos jurídico, económico, político y administrativo. De esa forma, el AED da cuenta de un área novedosa cuya principal tarea radica en observar, bajo el criterio de objetividad, y usando la teoría económica y los métodos y las herramientas de la economía, la conducta de los individuos ante el marco de normas jurídicas y de decisiones que son instauradas desde el poder, facilitando así el conocimiento *a priori* de los efectos posibles de la acción social.

Este movimiento, iniciado en la década de los años cincuenta del siglo xx por distinguidos académicos de las escuelas de economía y derecho de la Universidad de Chicago, entre los que destacan los profesores Aaron Director y Ronald Coase,<sup>1</sup> no debe concebirse “como una novedad surgida por generación espontánea, sin precedentes coyunturales, históricos, sociológicos, de valores y doctrinarios. El AED surge como evolución y parte de un proceso que busca dar cabida a la interdisciplinariedad y el pragmatismo de la ciencia jurídica. Es una disciplina que pretende ser científica y racionalizadora de las decisiones públicas (o privadas), y que tiene como elemento característico fungir como herramienta complementaria (no sustituta) del derecho. En resumen, el AED se presenta como una teoría económica aplicada a la ciencia jurídica, teoría que por su configuración y método de análisis aporta herramientas de predictibilidad al derecho, haciendo del mismo una ciencia pragmática, útil y poco costosa”,<sup>2</sup> y en la que sus valores cardinales como la justicia permanecen sin alteración alguna.

Teniendo en cuenta estas especificaciones, el propósito principal del presente estudio consiste en plantear y desarrollar los fundamentos teóricos y empíricos para un análisis económico del derecho, presentando aplicaciones concretas en el ámbito del derecho del comercio exterior de México.

Empero, ¿por qué un análisis económico del derecho del comercio exterior de México? Porque es de considerarse que el enfoque del AED otorga una rica veta de estudio para juristas, economistas y estudiosos interesados en la racionalidad del orden social.<sup>3</sup> La utilidad del análisis económico de las leyes consiste, fundamentalmente, en el poder, la claridad y la congruencia que otorga a la definición del término y a la descripción de los conceptos. Así, el AED “nos permite esclarecer aquello de lo que hablamos y enfocar con precisión el tema de la discusión. Además, esta claridad permite la construcción formal de modelos y éstos, a su vez, posibilitan que el razonamiento causal avance con mayor certidumbre, además de mostrar

<sup>1</sup> Cf. Andrés Roemer (1994), *Introducción al análisis económico del derecho*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, Fondo de Cultura Económica, México, p. IX.

<sup>2</sup> Andrés Roemer (comp.) (2000), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas y Fondo de Cultura Económica, México, p. 11

<sup>3</sup> Andrés Roemer (1994), *op. cit.*, p. IX.

explícitamente cuáles supuestos están detrás del análisis y cuál es su efecto sobre el resultado”<sup>4</sup>

Por lo tanto, dado que “el derecho es tanto un depósito de ideales públicos de justicia, como un campo de batalla donde se dirimen los intereses personales y de grupo por conseguir ventajas, además de ser instrumento importante para alentar la eficiencia y sus beneficios”, y en el entendido de que “la economía nos ofrece una sintaxis y una semántica más poderosa para la argumentación jurídica”,<sup>5</sup> el AED constituye un instrumento de amplia utilidad para la investigación económico-jurídica y jurídico-económica.

Además, el AED posee la peculiaridad de ser un instrumento de examen aplicable a todas las actividades del ser humano.<sup>6</sup> Y en tanto que el comercio exterior constituye, precisamente, una actividad social, el examen económico de las leyes es aplicable a dicha tarea. Por lo tanto, en estos espacios se procede a configurar un análisis económico del derecho del comercio exterior de México, partiendo de las razones de la utilidad propia del AED que han sido apuntadas, y de que tal análisis, con aplicación al derecho del comercio exterior mexicano, constituye uno de los primeros ejercicios en su género en los campos de la economía y del derecho mexicanos.

Efectuada la justificación del empleo del enfoque del AED, procede ahora establecer que la hipótesis principal que se explorará en esta investigación consiste en suponer que al conjuntar las perspectivas jurídica y económica, en el caso que aquí nos ocupa es factible llevar a cabo un análisis económico del derecho del comercio exterior de México, a partir del cual es posible sostener que el desempeño del comercio exterior de México y, por tanto, la influencia de éste sobre la actividad económica, gravita en la pertinencia y eficacia de su marco legal. Por lo tanto, el derecho del comercio exterior constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales y, en consecuencia, una base fundamental del crecimiento económico de México. Así, el análisis económico del derecho, en

<sup>4</sup> Andrés Roemer y Enrique Gherzi (comps.) (2008), *¿Por qué amamos el fútbol? Un enfoque de política pública*, Miguel Ángel Porrúa, México, p. 9.

<sup>5</sup> *Idem.*

<sup>6</sup> *Vid.* Andrés Roemer (comp.) (2002), *op. cit.*

tanto marco teórico-conceptual y metodológico propuesto, permite avanzar un gran trecho en el entendimiento de que muchas instituciones legales están constituidas sobre una lógica económica, por lo que se torna factible, pertinente y útil estudiar económicamente el marco jurídico en aras de avanzar en el entendimiento del papel que efectivamente juegan las normas comerciales en el sistema económico.

Y, en consecuencia, el conjunto de preguntas más pertinentes para las que la investigación busca una respuesta tiene que ver con las siguientes cuestiones:

- 1) ¿Cómo se relacionan el derecho y la economía, y por qué motivo el vínculo iuseconómico constituye la vía natural de conducción hacia el planteamiento de las relaciones entre el comercio exterior —y el crecimiento económico, por lo tanto— y el complejo institucional?
- 2) ¿Cuáles son los fundamentos teóricos y metodológicos del Análisis Económico del Derecho en tanto instrumento de matriz interdisciplinaria?
- 3) ¿Qué utilidad ofrecen las perspectivas tradicional y neoinstitucional del AED al derecho del comercio exterior de México?
- 4) ¿De qué manera el complejo institucional determina el marco legal del comercio exterior y este último a la actividad comercial y al crecimiento económico?
- 5) ¿Cuáles son los elementos constitutivos del derecho del comercio exterior de México y en qué radica la importancia del marco jurídico-institucional en las actividades económicas de compra y venta de México?
- 6) ¿Cuál debe ser el papel y la responsabilidad del gobierno, de la sociedad y de las distintas instituciones en el ejercicio eficiente del comercio exterior de México?
- 7) ¿Bajo qué condiciones metodológicas es factible valorar y evaluar cuantitativamente (medir) el impacto del marco legal-institucional comercial en la evolución del comercio exterior, a la luz del empleo de la casuística de México en el ciclo 1899-2020?

En consideración de las anteriores interrogantes, y ante la constatación de la carencia de una propuesta de análisis económico de las leyes del comercio exterior de México, los lineamientos generales de la metodología

adoptados para el desarrollo de la presente investigación se fundamentan en dos áreas. La primera área es teórica y su finalidad es establecer un referente teórico-conceptual para el estudio jurídico-económico del derecho del comercio exterior de México. La segunda área, a la que puede denominarse metodología práctica, consiste en aplicar al caso concreto de México un ejercicio de valoración cualitativa y cuantitativa del impacto del marco legal-institucional comercial en la evolución del comercio exterior, a la luz del empleo del enfoque del AED.

Con base en lo anterior, el trabajo aquí propuesto se organizó bajo el siguiente esquema: en el capítulo primero, a manera de introducción, se establecen las relaciones esenciales y complementarias entre el derecho y la economía; el capítulo segundo fundamenta las bases del Análisis Económico del Derecho como teoría económica aplicada a la ciencia jurídica; en el capítulo tercero se expone y explora el proceso de regulación institucional del comercio con el exterior, dentro del marco de referencia de la política comercial exterior mexicana, en aras de advertir el impacto del complejo jurídico-institucional en el comercio foráneo de México, y el capítulo cuarto presenta la configuración y aplicación de una propuesta de metodología práctica en aras de probar y traducir las consideraciones teóricas de este trabajo en fundamentos de evidencia empírica, en el contexto del caso de estudio específico planteado.

Los tres capítulos constituyen el marco teórico-conceptual de referencia de la presente investigación, por lo que dan cuenta de los fundamentos teóricos del Análisis Económico del Derecho del comercio exterior de México. Y el último capítulo introduce el planteamiento práctico de los fundamentos (empíricos) del Análisis Económico del Derecho del comercio exterior de México.

Una característica constante a lo largo de esta agenda de estudio la constituye, de un lado, las secciones de sinopsis introductoria, ubicadas al inicio de cada uno de los capítulos de la investigación, y contenedores de una breve introducción al tema por exponer, y, por otra parte, las secciones correspondientes a las conclusiones capitulares, situadas al final de cada uno de los cuatro contenidos capitulares componentes del documento en curso, y portadoras de una síntesis y una reflexión en torno a las principales ideas esbozadas por capítulo. Precisamente en las sinopsis introducto-

rias se establecen los objetivos (particulares) pretendidos con la exposición de cada capítulo, y las conclusiones capitulares, igualmente, dan cuenta de conclusiones parciales que permiten argumentar y probar los planteamientos del trabajo de forma progresiva.

Por último, se presentan dos secciones finales. En la primera de ellas se establecen las conclusiones de la investigación, las cuales surgen de un ejercicio de síntesis de los más relevantes hallazgos del estudio, en aras de establecer los principales resultados de la investigación. Y se integran, igualmente, las fuentes de información consultadas y que fueron empleadas en la investigación.

Habiendo establecido el porqué, el qué y el cómo de este estudio, sólo resta agregar que se espera que la presente investigación constituya un instrumento útil que contribuya a la edificación de un derecho más humano, más pragmático y eficaz, tarea en la que, se cree, la ciencia económica tiene mucho que aportar. Y con estas consideraciones teóricas y bases metodológicas para el Análisis Económico del Derecho del comercio exterior de México finalmente se amplía y promueve la propuesta del enfoque iuseconómico en los campos del derecho y la economía mexicanos, y entre juristas y economistas mexicanos.

## CAPÍTULO PRIMERO

# Las relaciones entre el derecho y la economía

SUMARIO: Sinopsis introductoria. 1. Argumentos teóricos de las relaciones entre el derecho y la economía. 2. El derecho y la economía: extensión de la fundamentación teórica de una Interacción interdisciplinaria. 3. El derecho económico, la política económica, el derecho de la economía y el Análisis Económico del Derecho: coordenadas teóricas de un vínculo bidisciplinario. 3. El derecho económico: ubicación, origen y doctrina. 3.1. Categorización de las normas jurídicas. 3.2. La ubicación del derecho económico en las iustipologías. 3.3. Retrospectiva histórica del derecho económico: del sistema legal zonal al cuerpo jurídico internacional. 3.4. Elementos doctrinales del derecho económico. 3.4.1. Las principales doctrinas. 3.4.1.1. La doctrina primitiva. 3.4.1.2 La doctrina del método socio-lógico-jurídico. 3.4.1.3. La doctrina de la determinación utópica. 3.4.1.4. La doctrina de la diferenciación por el objeto. 3.4.1.5. La doctrina de la determinación por el sujeto de la norma. 3.4.1.6. La doctrina de la determinación por el sentido. 4. El Análisis Económico del Derecho: elementos teóricos generales. 5. Sistemas jurídico y Económico y derecho económico: elementos conceptuales y descriptivos. 5.1. La evolución histórica de los sistemas iuseconómicos. 5.1.1. El sistema capitalista liberal o de economía de mercado. 5.1.2 El sistema colectivista socialista o de economía de planificación centralizada. 5.1.3. El sistema mixto dual o de economía integrada por sectores público y privado o descentralizados, o de Estado social de derecho. 5.1.4. El Sistema de economía libre y el neoliberalismo. 5.2. Fundamentos formales de la intervención del Estado en la economía.

5.2.1 Generalidades. 5.2.2. Los formatos, grados y orientaciones de la acción del Estado en los asuntos económicos. 5.2.2.1. El intervencionismo parcial empírico y la participación ordenadora. 5.2.2.2. Las orientaciones de la acción estatal en la economía. 5.3. El derecho económico a la luz de los sistemas económicos. 6. El derecho y la economía en el plano exterior: el derecho económico internacional. 6.1. El derecho internacional público: concepto, doctrina y fuentes. 6.2. Vínculos entre el derecho internacional público y privado. 6.3. Teorías fundamentales que explican las relaciones entre el derecho internacional público y el derecho interno de los Estados. 6.4. El derecho económico internacional como conjunción del derecho económico y el derecho internacional público. 6.4.1. El surgimiento de las organizaciones económicas internacionales. 6.4.2. El papel del GATT/OMC en la liberalización del comercio. 6.4.3. El derrumbe del comunismo y el surgimiento de una economía mundial de mercado. 6.4.4. Las instituciones jurídicas como base del modelo económico. Conclusiones capitulares.

## **Sinopsis introductoria**

El presente trabajo de investigación denominado Fundamentos para el Análisis Económico del Derecho del comercio exterior de México, por su finalidad, supone una relación interdisciplinaria entre las ciencias del derecho y de la economía. Y es que solamente a partir de una visión iuseconómica puede plantearse el nexo teórico entre el intercambio exterior —y, por lo tanto, el progreso económico— y el complejo legal-institucional de este último.

¿Cómo se relacionan el derecho y la economía?; ¿por qué es importante este nexo?; ¿por qué el vínculo derecho-economía constituye una vía útil de conducción hacia el planteamiento de las relaciones entre el comercio exterior —y el crecimiento económico, por lo tanto— y el complejo institucional?; ¿en qué consiste el debate en torno al nexo derecho-economía?; y, finalmente, ¿cuáles son las expresiones de dicho nexo? Se estipula que estas interrogantes que permiten iniciar la actual investigación, en su perfil teórico, sean resueltas a través de los espacios del capítulo I de esta exploración metódica.



En concreto, se propone aquí un camino de la búsqueda del vínculo entre la ciencia jurídica y la disciplina económica, en aras de que dicho nexo constituya la base teórica sobre la cual se erijan las relaciones interdisciplinarias comercio exterior-marco legal.

## 1. Argumentos teóricos de las relaciones entre el derecho y la economía

El derecho, en tanto institución depositaria de normas coactivas que el Estado impone a una sociedad, da lugar a un fenómeno de dimensiones históricas que registra una evolución permanente.<sup>1</sup> Y, de acuerdo con Insuela Pereyra, la institución del Estado democrático, en su misión reguladora, acude al derecho en aras de reglamentar las relaciones económicas, determinar la organización de la sociedad y del propio Estado, y confeccionar los mecanismos que permitan solucionar los conflictos y las controversias de intereses en el marco de la paz social.<sup>2</sup> Por su parte, la economía puede conceptuarse como un sistema que distribuye los recursos escasos entre sus posibles usos, teniendo este sistema indicado mecanismos operativos para resolver el primigenio problema económico de la escasez; es decir, decidir qué producir, cómo producir y para quién producir

En este contexto, se torna propicio dilucidar en torno a los vínculos que pueden advertirse entre las instituciones jurídicas y el sistema económico,<sup>3</sup> en cualquier sociedad, donde se materializan relaciones de integración, causalidad e interacción entre el derecho y la economía.

Así, sobre el nexo interdisciplinario entre el derecho y la economía, Carnelutti formula la siguiente aseveración: “Cuando se intenta averiguar qué es el derecho nos encontramos forzosamente ante la necesidad

<sup>1</sup> Nótese que el presente trabajo emplea el término *derecho* en el sentido más amplio posible que contiene las instituciones jurídicas prevalecientes y plausibles, como: los poderes Legislativo, Ejecutivo, Judicial, los departamentos y las organizaciones gubernamentales, así como, incluso, el derecho consuetudinario.

<sup>2</sup> Insuela Pereyra, Alfonso. 1980. *O diritto económico na orden jurídico*, José Bushatsky Editor, São Paulo, Brasil.

<sup>3</sup> El sistema económico se define como “el conjunto de estructuras, relaciones e instituciones complejas que resuelven la contradicción presente en las sociedades humanas, ante las ilimitadas necesidades individuales y colectivas, y los limitados recursos materiales disponibles para satisfacerlas. Tal es el conocido principio de la escasez”. Joseph Lagujie (1963), *Los sistemas económicos*, Universitaria, Argentina.

de tener que estudiarlo en relación con la economía”.<sup>4</sup> Esta idea lo único que genera es un reflejo de la gran relación que existe entre el derecho y la economía, que se torna más evidente en los tiempos recientes aunque, así se asegura en estos espacios, no es asunto novedoso.<sup>5</sup>

A su vez, Sepúlveda afirma, sobre el asunto en cuestión, que “el derecho es un elemento fundamental para el funcionamiento de la economía y, particularmente, para lograr el desarrollo económico, objetivo que interesa a todas las naciones y, con urgencia, a aquellas que todavía se encuentran en condiciones de vida incipientes”.<sup>6</sup> Y, enseguida, agrega el mismo autor: “Diversos autores han señalado como requisito para lograr el desarrollo económico, un régimen legal que respalde las motivaciones favorables al desarrollo, en forma de que tales motivaciones encuentren apoyo y puedan ejercerse en forma duradera. Entre las tareas principales del derecho está definir la propia autoridad del Estado entre el campo económico”.<sup>7</sup>

Suscribe Sepúlveda: “Después del decenio de los años 30, el mundo occidental vivió un proceso del crecimiento del Estado en lo que a su actividad económica se refiere. El Estado creció para regular la vida económica, para proporcionar bienestar y para producir bienes. Este crecimiento [...] tuvo como característica que la generalidad de los casos no fue dimensionado para medir sus consecuencias. El resultado ha sido negativo, encontrándonos ahora en un periodo en los que se busca, como óptimo de eficiencia, que el Estado tenga unas dimensiones apropiadas a las funciones que debe cumplir. A su vez, esas funciones deben tener su definición, lo que permitirá en mejor forma exigir del Estado el cumplimiento de aquellas funciones que sólo puede realizar y, por otra parte, evitar que aborde actividades en que su participación no está justificada. Todos los Estados cumplen políticas económicas, o sea, realizan acciones encaminadas a ciertos objetivos de orden económico”.<sup>8</sup> Y sentencia: “El tamaño del Estado, las funciones que debe cumplir y las facultades que puede ejercer, de-

<sup>4</sup> Francesco Carnelutti, cit. por Sergio Correa Reyes (1968), “Derecho agrario”, en *Revista de Derecho Económico*, Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, año VII, núm. 23 y 24, abril-octubre, Chile.

<sup>5</sup> Cf. Richard Posner (1998), *El análisis económico del derecho*, Fondo de Cultura Económica, México, y Robert Cooter y Thomas Ulen (1998), *Derecho y economía*, Fondo de Cultura Económica, México.

<sup>6</sup> César Sepúlveda (1994), *Derecho económico I*, Ediciones Universidad Católica de Chile, Chile, p. 49.

<sup>7</sup> *Idem.*

<sup>8</sup> *Idem.*

ben ser definidas legalmente y en muchos casos tendrán que ser ejercidas a través de instrumentos legales, sean leyes o decretos”<sup>9</sup>

A partir de las argumentaciones anteriores, la función que le es inherente al derecho frente a la economía es destacable, pues desde una visión de desarrollo se debe establecer legalmente las actividades (sus facultades y sus obligaciones) que le corresponden al Estado, a fin de alcanzar un óptimo de eficiencia.

De otra parte, existen tres tesis a propósito del vínculo entre derecho y economía que, mencionadas superficialmente en espacios anteriores del documento en curso, se procederá ahora a exponerlas. La primera tesis, denominada *relaciones de integración*, supone que lo económico y lo jurídico, en lugar de contraponerse, se complementan, formando un único bloque. Explicando esta postura, Sierralta,<sup>10</sup> basado en las ideas originales de Stammler,<sup>11</sup> propone que la vida social es la mezcla de una parte sustancial (la economía) como de una parte formal (el derecho), y, así, el derecho y la economía componen toda la vida social, y cuando así se da configuran un único cuerpo.

Una segunda tesis, por su parte, apunta a la verificación de relaciones de causalidad entre los fenómenos económico y el derecho. Aquí, Sierralta, adoptando una perspectiva marxista, señala que “la economía es la causa de todo y el derecho uno de sus efectos”. Según el autor, en esta tipología de nexos todo se explica por el vínculo de causa-efecto: el hecho económico es el evento inicial a partir del cual discurre el resto de los fenómenos.<sup>12</sup>

<sup>9</sup> *Idem.*

<sup>10</sup> Aníbal Sierralta Ríos (1988), *Introducción a la juseconomía*, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, pp. 10 y ss.

<sup>11</sup> Cf. Rudolf Stammler (1929), *Economía y derecho*. Academia Editorial Reus, España, pp. 302 y ss.

<sup>12</sup> La concepción del derecho como simple reflejo de la estructura económica al interior de la propia teoría marxista se antoja insuficiente para explicar las áreas del ordenamiento jurídico cuya significación económica directa no es fácil de ser localizada. Por otro lado, si bien el derecho se origina en las necesidades del ordenamiento económico y, por eso, a ellas sirve, la forma jurídica, al encaminarse en la búsqueda de la legitimación social, emplea mecanismos parcialmente dictados por la lucha de clases y susceptibles, igualmente, de ser llevados mediante los términos concretos de la misma. Para Pásara vid. Luís Pásara, 1978, *Reforma agraria: Derecho y conflicto*, Instituto de Estudios Peruanos, Perú), todo esto no implica un carácter de neutralidad, ni equivale a sostener que en el derecho también está presente la lógica antagónica a la reproducción capitalista, correspondiente al desarrollo de las fuerzas productivas. Esto último conferiría al derecho el carácter de un campo relativamente neutral, abierto a las coyunturales correlaciones de fuerzas, en vez de apreciar en él una normativa coactiva cuya función en última instancia es mantener el funcionamiento del sistema capitalista. Empero, si hay autorización a reconocer un margen de legalidad donde se desenvuelve el enfrentamiento de los intereses contradictorios de las clases sociales y a través del cual se desarrolla, también, la dinámica del proceso social. Las

Y, en tercer término, está la tesis que señala que entre el derecho y la economía se reportan relaciones de interacción. Frente a la preeminencia de una acción económica, advierte Sierralta,<sup>13</sup> habrá una reacción semejante y contraria del derecho, y niega absolutamente, añade el autor referido, una dominación del factor económico sobre el jurídico y de éste sobre aquél.<sup>14</sup>

precisiones formuladas por Engels sobre lo que constituye para él el derecho son de una particular importancia: “[Es] un dominio nuevo e independiente, el que, a pesar de su dependencia general respecto de la producción y del comercio, no deja de tener su capacidad propia para reaccionar sobre esos dominios” (cit. en Luís Pásara, 1978, *op. cit.*, p. 24). Y agrega: “Me parece evidente que una inversión (ideológica del derecho) reaccíe a su vez sobre la base económica y pueda, dentro de ciertos límites, modificarla” (*idem*). En adición, Pásara supone que “la fórmula jurídica no es simplemente reflejo, pero tampoco es, a secas, causa de los fenómenos sociales [...] La forma jurídica sirve a los intereses dominantes; pero, para ello y en busca del consenso, se sitúa como expresión coactiva de la coyuntura política, incorporando elementos culturales prevalentes en esa sociedad determinada; todo esto configura mecanismos abiertos a la lucha de clases, a diferencia de otras formas de dominación social basadas en la fuerza material o en la dictadura económica” (Luís Pásara, 1978, *op. cit.*, p. 26). Hay que considerar entonces que, en lo que corresponde a la doctrina marxista, no se ha mostrado como una doctrina estática, sino que, por el contrario, ha merecido varias interpretaciones. De manera que cuando se alude a ella hay que tomar las debidas proporciones, evitando la generalización. Vale decir que si bien es cierto que en el marxismo se parte de una posición causalista, ésta no debe remitir a pensar que al derecho no se le otorga una función importante. Por el contrario —y esto se ubica en lo señalado por Engels—, el derecho asume una posición expectante ante como se presenta el contexto social en el cual se debe observar. Dentro de las apreciaciones causalistas también se puede encuadrar a las inspiradas en un pensamiento liberal que, aunque contrarias a la marxista, coinciden en plantear un causalismo con base en un criterio propio. Con esto último coincide el planteamiento liberal de Ely, Commons y Carter, quienes sostienen que la economía política es una rama de la jurisprudencia en general o su relación con el derecho es tan íntima que niega su existencia propia (Sierralta, Ríos, Aníbal, 1988, *op. cit.*, pp. 13 y 14). Esta corriente económico-legal trata de explicar “las lecciones económicas que conducen a actos jurídicos, los cuales pueden a su vez dar lugar a conflictos de intereses” (*idem*). Esta escuela expresa, siguiendo a Sierralta en esta parte, una posición en la que los aspectos jurídicos alcanzan supremacía. Y en esta misma dirección se encuentra una posición menos extrema: la de Nardi-Greco, que podría considerarse, incluso, como una postura diferente, pero que no se incluyó aquí debido a que establece una causa en la producción económica, como generadora del derecho (*idem*). Para Nardo-Greco, según Sierralta, hay tres tipologías de reglas jurídicas destinadas a garantizar en sistema económico, las que corresponden igualmente a las tres grandes clases de hechos económicos, a saber: a la forma de la producción, a la forma de la relación dentro de la que concurre a la producción y a las relaciones de cambio (*idem*). La correlación de Nardo-Greco, continúa Sierralta, es fragmentaria, pues para él el derecho se circunscribe únicamente a la regularización de tres estadios de la economía, y partiendo de una de las cuatro etapas de la clásica división del proceso económico de Say, concluye finalmente con las otras dos divisiones, que si bien es cierto se pueden refundir en las etapas correspondientes a la distribución y a la circulación no son claras y, por lo demás, por no guardar unidad, adolecen de la ausencia de la cuarta etapa del proceso económico, que es el consumo. Todo esto, partiendo de la división de Say y sin considerar la corriente contemporánea de adicionar la inversión al proceso económico.

<sup>13</sup> Vid. Aníbal Sierralta Ríos (1988), *op. cit.*

<sup>14</sup> Según el criterio de Weber, el ordenamiento jurídico es indispensable para la marcha del ordenamiento económico. Asimismo, el derecho mantiene una limitada independencia, al afirmar que existen partes del ordenamiento jurídico que no garantizan los intereses económicos. Y Trazegnies, en la misma postura ideológica, manifiesta que “si no queremos que el concepto de interacción se presente en diferente sentido o que simplemente se reproduzca en otra formulación, alguna de las dos posiciones extremas (la idealista o la materialista) será preciso demostrar que: a) las filosofías y doctrinas jurídicas contienen elementos que no se derivan del contexto social en el que tendrán aplicación, lo que nos aleja de un reduccionismo mecanicista; b) el contexto social provee de numerosos elementos a la construcción misma del concepto de derecho y de justicia, lo que nos

Así las cosas, para Sierralta hay una relación estrecha entre la economía y el derecho, entre el fenómeno económico y la norma de conducta, donde las variaciones y las alteraciones de los unos son la causa de las otras y donde los cambios de éstas son motivos de aquéllos. La apreciación más superficial de cualquier sistema jurídico es suficiente para evidenciar cuanta parte de las reglas de derecho van encaminadas a la tutela del sistema económico de una nación, de un país, así como la apreciación de cualquier sistema económico muestra atención, orientando la economía y dándole esa vida misma que es el derecho, de suerte que no cabría someter a estudio la economía social sin estudiar con ella, expresa o tácitamente, el derecho que la rige, añade finalmente el autor referido.

En los argumentos que se adoptan aquí, Sierralta concluye: “La relación entre economía y derecho ha llevado a veces a posiciones agudas entre el posible grado de dependencia que pudiera existir entre una respecto a la otra. Posiciones de escasa validez, pues la presencia del derecho como sistema que condiciona el hecho económico a través de la satisfacción de las necesidades no significa de ninguna manera que la economía depende del derecho, pues ambas son ciencias independientes que se relacionan entre sí. Sin embargo, la economía no depende sistemática ni estructuralmente del derecho: es una ciencia de íntima relación con éste”.<sup>15</sup>

## **2. El derecho y la economía: extensión de la fundamentación teórica de una interacción interdisciplinaria**

Entre el derecho y la ciencia económica, además, existen otras aproximaciones que, consideradas junto con las que en el anterior espacio se esbozaron, permiten continuar el camino de la búsqueda de las relaciones en-

aleja de un idealismo simplista; c) los elementos independientes y los elementos dependientes del contexto social encuentran su sentido recíprocamente, unas en los otros, a través de una permanente totalización y retotalización de sentidos” (Fernando de Trazegnies, 1980, *La idea del derecho en el Perú republicano del siglo XIX*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú, pp. 344 y ss.). Y de su anterior explicación advierte: “Es así como los hombres no son meramente manipulados por las leyes ni por los hechos sociales sino que a su vez operan con ellos y los utilizan para realizar sus propios proyectos, en el interior de contextos de realidad cuyos márgenes cada hombre pretende ensanchar” (*idem*).

<sup>15</sup> Aníbal Sierralta Ríos (1988), *op. cit.* pp. 17 y 18.

tre las disciplinas que aquí se tratan. Así, de acuerdo con Roldán Xopa, existen cuatro vínculos entre la ciencia jurídica y la economía, los cuales identifica a lo largo de su trabajo de investigación,<sup>16</sup> los cuales son: *a)* una primera vinculación es la que se registra en el proceso de formulación de las políticas jurídicas en materia económica; *b)* una segunda aproximación se detecta en la relación que tiene el modelo económico con el conjunto de normas jurídicas que han introducido al ordenamiento positivo y que pueden ser (mas no necesariamente) las propuestas en política jurídica; *c)* una tercera entre economía y derecho es la que se verifica en forma y contenido, y *d)* la cuarta vinculación es la existente entre la conducta económica de los hombres y la significación jurídica que le sea dada por el ordenamiento jurídico económico.<sup>17</sup>

En cuanto al primer vínculo, se aprecia que, en el entendido de que la política pugna por un proyecto social, la política jurídica busca conductas económicas en función de un determinado modelo de economía aplicada. O sea, la economía, en su modalidad de teoría normativa, se propone lo que debe ser, razón por la que un modelo de política jurídica presupone un modelo de política económica, identificando al primero como producto de la economía positiva (cuya función teórica es descriptiva y explicativa) y al segundo como producto de la economía normativa o prescriptiva (cuya función es proponer cambios a la realidad). Así, la política económica propuesta bajo una forma jurídica es la expresión de una conexión entre técnicas económicas y técnicas jurídicas, es decir, una vinculación entre la economía y el derecho.

El segundo vínculo entre el derecho y la economía se registra cuando el modelo original de política jurídica transita por un tamiz, mismo que puede ser el propio del proceso legislativo en el que, en mayor o menor medida, haya sido modificado. De manera que un modelo prejurídico (iniciativa) puede transformarse, realmente, en un modelo jurídico, cuando se liga el derecho positivo al modelo de política económica a través de su racionalidad.

El tercer nexo entre la ciencia jurídica y la economía se refiere a que, al

<sup>16</sup> José Roldán Xopa (2004), *Constitución y mercado*, Instituto Tecnológico Autónomo de México y Porrúa. México, pp. 1-41.

<sup>17</sup> José Roldán Xopa (2004), *op. cit.*, pp. 16-18.

justificarse el modelo económico, se transforma en contenido de las normas de su modelo jurídico. Es decir, tales normas constituyen su ámbito de validez y se convierten en parámetros significadores de la conducta real de los hombres.

La cuarta aproximación de la coincidencia entre el derecho y la economía considera que la conducta real es el objeto significado por el orden jurídico positivo total, es decir, considerado como una unidad interdependiente de los modelos jurídicos que contenga, por lo que una conducta puede ser significada por normas que correspondan a distinto modelo jurídico.

Por lo tanto, en la continuación de la búsqueda de las relaciones entre la ciencia jurídica y el derecho, a partir de la investigación de Roldán Xopa, se integran estos cuatro tipos de vínculos entre las dos áreas de referencia a las relaciones de integración, causalidad e interacción, que fueron expuestas en el apartado precedente. Y, a la luz de los nuevos cuatro nexos entre el derecho y la economía, se consigna que “una de las evidencias del objeto estudiado es la presencia en la elaboración de los modelos jurídicos de un cuerpo teórico económico identificado con el pensamiento neoclásico o neoliberal y, por lo tanto, en la aplicación de sus herramientas al derecho. Tal conexión ha sido objeto de una rama especializada del análisis económico conocida como *análisis económico del derecho* e inmersa en una corriente más amplia de *law and economics*, que en México ha tenido un ingreso pragmático en la elaboración de normas [...] y una elaboración teórica todavía incipiente”<sup>18</sup>

Finalmente, puede evidenciarse que las relaciones entre el derecho y la ciencia económica, con que se cuentan hasta el avance de la presente exposición, conducen hacia dos direcciones de enfoque disciplinario, en los contextos propios de la teoría jurídica tradicional y de la teoría económica convencional: el derecho económico y el análisis económico del derecho. Sobre estos esquemas habrán de formularse consideraciones en los siguientes espacios.

<sup>18</sup> *Ibid.*, p. 17.

### 3. El derecho económico, la política económica, el derecho de la economía y el análisis económico del derecho: coordenadas teóricas de un vínculo bidisciplinario

Una vez efectuada la descripción argumentativa sobre las relaciones de integración, causalidad e interacción que hay entre el derecho y la economía, así como la realización de la exposición de cuatro vínculos que amplían los esquemas de relación entre ambas disciplinas, el presente trabajo de investigación cuenta con las bases para aludir aquí al surgimiento del derecho económico, de la política económica, del derecho de la economía y del análisis económico del derecho. Estos cuatro esquemas, por un lado, nacen en medio de la estrecha vinculación existente entre la economía y el derecho, y por el flanco restante vienen a confirmar las tesis de la integración, causalidad e interacción entre los elementos de referencia.

Por lo que hace al derecho económico, éste constituye una realidad científica siempre y cuando se le examine con una metodología interdisciplinaria amplia y no formalista, o sea, valorando las normas jurídicas específicas como instrumentos que aborden contenidos y objetivos de índole económica y social en general.<sup>19</sup> En este orden de ideas, Jaquemin y Scharans sentencian: “Abandonando una perspectiva demasiado dependiente de las categorías jurídicas tradicionales, nosotros pensamos, en efecto, que el derecho económico no es una nueva materia jurídica, sino una nueva óptica frente a frente de las materias tradicionales. Como es el caso del derecho comparado, el derecho económico es una clasificación del derecho; *es el derecho considerado en sus consecuencias económicas*”.<sup>20, 21</sup> Y “el derecho económico es el de dirección, de mando, que se adscribe en el ámbito del derecho social, sin desconocer sus inci-

<sup>19</sup> Vid. Roberto Grau Eros (1978), “Planteamiento económico e regla jurídica”, en *Revistas dos Tribunais*, Brasil.

<sup>20</sup> Las cursivas son nuestras, pues han sido empleadas aquí para resaltar la importancia del concepto esgrimido en el trabajo en curso.

<sup>21</sup> Jaquemin y Scharans. (S/a). *Le Droit économique*. P. UN, Francia. p. 90, cit., en Roberto Báez Martínez (2005), *Principios básicos de derecho económico*, 2ª ed., Pac, México, p. 17.



dencias-normativas en áreas del derecho mercantil, constitucional y administrativo [...] Sin embargo, el carácter de [...] este derecho lo es de síntesis, que plasma los intereses privados, en cuanto a agentes que cumplen actividades económicas no estrictamente individualizadas, con los intereses públicos de dirección y sociales de las clases marginadas, proletarizadas, que también anhelan una mejor situación económica, social y política de representación como un mejor y más cualificador reparto del producto nacional bruto y de la renta nacional”<sup>22</sup>

El derecho económico es “una rama del derecho integrado por categorías jurídicas (elemento formal) y económicas (elemento material), de manera que su objeto de estudio es bicéfalo. Ambos elementos tienen como eje central el fenómeno del intervencionismo estatal en la economía (mixta o socializada) a fin de alcanzar metas definidas por el sistema político global, recogidas en las constituciones nacionales. Este eje central será distinto en uno u otro sistema económico (mixto o socializado)”<sup>23</sup> Y “este intervencionismo y dirección estatal han originado en la ciencia económica a una rama autónoma: la política económica que estudia, sistematiza y evalúa los instrumentos técnicos de intervención estatal con el fin de regular la producción, distribución, circulación y consumo en una comunidad que aún mantiene mecanismos de mercado para la asignación de recursos”<sup>24</sup> Así, la legítima y legal acción del Estado en la actividad económica, que se conceptualiza en la política económica, constituye otra muestra del nexo entre el derecho y la economía.

En torno al derecho económico se añadirá, por último, que dicha área jurídica tiene dos ramas generales: el derecho económico interno y el derecho económico internacional. El primero se concibe como las normas que encuadran los lineamientos de orden público económico que todo Estado estipula para la acción libre de los agentes económicos en su propio mercado.<sup>25</sup> Y el derecho económico internacional es el conjunto de reglas,

<sup>22</sup> Roberto Báez Martínez (2005), *op. cit.*, p. 19.

<sup>23</sup> Jorge Witker Velásquez (1989), *Curso de Derecho Económico*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Serie J, Enseñanzas y Material Didáctico, núm. 9. México, pp. 15 y 16.

<sup>24</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *Introducción al derecho económico*, McGraw-Hill, Serie Jurídica, México, p. 18.

<sup>25</sup> Cf. *ibid.*, p. 26.

principios y costumbres que norman las conductas privadas y estatales de una sociedad internacionalizada.<sup>26</sup>

El derecho de la economía, por su parte, surge a la hora de que algunos estudiosos consideran que, más que de derecho económico de dirección, deben tratarse las reglas jurídicas aplicables a los procesos económicos. Por ello, “la noción de derecho de la economía es esencialmente descriptiva y puede designar al conjunto bastante heterogéneo de reglas de derecho que se aplican a la actividad económica. [Y,] por el contrario, la noción de derecho económico es claramente más calificativa [...] [e] insiste sobre la perspectiva de un encuentro interdisciplinario que transforma la regla de derecho”.<sup>27</sup>

En general, para la doctrina italiana, el derecho de la economía se encuadra en el derecho público de la economía, estimándolo como una neodisciplina que aborda las normas jurídicas con las que el poder público interviene en la economía.<sup>28</sup> Y para otros especialistas el derecho de la economía se vincula, más bien, con el derecho aplicable específicamente a la acción de las personas públicas (o sea, las empresas públicas) en la economía.<sup>29</sup> No obstante, se supone aquí que el derecho de la economía aborda una noción amplia que configura todas las normas, disciplinando la actividad económica en general, adoptando así una diferenciación entre el derecho público de la economía y el derecho privado de la economía.

Y en el marco de la diferenciación referida el derecho público de la economía abarca las normas de derecho público que reglamentan el proceder de las personas estatales en la actividad económica. En cambio, de acuerdo con De Laubadere, el derecho privado de la economía establece los controles, licencias y técnicas de policía con que el Estado norma a las empresas de la iniciativa privada, que si bien son reguladas por el derecho mercantil tradicional, es el poder público el que las controla y las reglamenta. Y esta regulación ha originado, en consecuencia, algunas legisla-

<sup>26</sup> *Idem*. Para la casuística de países como México este andamiaje normativo se refiere al establecido por el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, así como a las obligaciones derivadas de los tratados de libre comercio suscritos.

<sup>27</sup> Jaquemin y Scharans. (s. a.), *Le Droit économique*, P. UN, Francia, p. 90, cit. en: Roberto Báez Martínez (2005), Principios básicos de derecho económico, 2ª ed., Pac, México, p. 17.

<sup>28</sup> Cf. Giovanni Quadri (1980), *Diritto pubblico Della economia*, Oadova, Cedam, Italia.

<sup>29</sup> *Vid.* Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, p. 18.

ciones para aludir al derecho industrial o derecho corporativo.<sup>30</sup> Y a partir de esta opción fue que la doctrina española situó esta normatividad en el derecho administrativo económico, generando así la consecuente negatividad de autonomía al derecho económico.<sup>31</sup>

En cuanto al campo del Análisis Económico del Derecho (AED), hay que mencionar que este enfoque “se presenta como una teoría económica aplicada a la ciencia jurídica, teoría que por su configuración y método de análisis aporta herramientas de predictibilidad al derecho, haciendo del mismo una ciencia pragmática, útil y poco costosa”,<sup>32</sup> y surge, igualmente, en medio “de la interrelación y complementariedad entre algunas áreas de la economía y el derecho”.<sup>33</sup>

La doctrina del derecho y la teoría económica aluden, pues, al estudio de un campo interdisciplinario del derecho y la economía, presentándose en forma analítica a través de distintas perspectivas: la tradicional (el derecho y la economía), la neoinstitucional (el análisis económico del derecho), la de elección pública (el derecho y la economía) y la de crítica jurídica (la economía del derecho). Así pues, esta teoría recibe influencias de otros cuerpos teóricos, entre los que destacan: el realismo jurídico, la eficiencia, la microeconomía, la escuela neoclásica, el neoinstitucionalismo, la elección pública, el equilibrio paretiano, el pragmatismo, el sociologismo jurídico, las teorías críticas del Estado, entre otras, intentando aplicar, de forma permanente, los paradigmas económicos a las normas jurídicas, sustentado en determinadas conductas humanas.<sup>34</sup>

El planteamiento cardinal del análisis económico del derecho consiste en que “los conceptos económicos básicos, como maximización, costo de transacciones, organizaciones, intereses especiales, derechos de propiedad, equilibrio y eficiencia son [...] fundamentales para entender y explicar la ley”.<sup>35</sup> Resulta de vital importancia asumir que con el análisis econó-

<sup>30</sup> Vid. André de Laubadere (1976), *Droit public économique*, Dalloz, Francia.

<sup>31</sup> Vid. Francisco Sosa Wagner y Ramón Martín Mateo (1979), *Derecho administrativo económico*, Pirámide. España.

<sup>32</sup> Andrés Roemes (comp.) (2000), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas y Fondo de Cultura Económica, México, p. 11.

<sup>33</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, p. 19.

<sup>34</sup> Andrés Roemer (comp.) (2000), *op. cit.*

<sup>35</sup> Andrés Roemer (1994), *Introducción al análisis económico del derecho*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, Fondo de Cultura Económica, México, p. 104.

mico del derecho se estudian, pues, “las normas a la luz de la eficiencia mercantil situando al hombre como sujeto que actúa bajo racionalidad individual. Los valores humanos se relativizan a preferencias que buscan satisfacer necesidades económicas y materiales lejos de utopías nacionales o regionales. Los actores privados son motivados exclusivamente por el deseo de maximizar su propio interés económico”<sup>36</sup>

Además, en el estudio económico del derecho el mercado representa la premisa fundamental, en el cual el derecho ejecuta dos funciones clave; a saber: por un lado, dotar de las condiciones requeridas para activar una transacción efectiva,<sup>37</sup> y, de otra parte, llevar a cabo la labor de corrección de las fallas del mercado eliminando los obstáculos del intercambio.<sup>38</sup> Igualmente, es menester destacar que la importancia del empleo del análisis económico del derecho radica en que éste constituye un instrumento de eficiencia para las políticas públicas y, por lo tanto, para el desarrollo económico de la sociedad.<sup>39</sup>

Hasta aquí se han esgrimido, de manera formal, las coordenadas teóricas del vínculo entre el derecho y la economía a través de la desagregación de los elementos de dicho nexo interdisciplinario. Por lo tanto, las tesis en torno a las relaciones de integración, causalidad e interacción entre el derecho y la economía, a la par de los enfoques del derecho económico, de la política económica, del derecho de la economía y del análisis económico del derecho, constituyen los fundamentos teóricos de la relación interdisciplinaria entre el derecho y la economía. Y este soporte teórico habrá de permanecer en los espacios del actual trabajo como eje cardinal.

### **3. El derecho económico: ubicación, origen y doctrina**

Luego de establecer fundadamente los argumentos teóricos del nexo interdisciplinario entre el derecho y la economía, el presente apartado habrá de

<sup>36</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, p. 21.

<sup>37</sup> Proveer estas condiciones significa, *verbi gratia*, delimitar los derechos de propiedad, asegurar el cumplimiento de los contratos, prever el fraude y su sanción, y, en general, provocar la justicia donde sea necesaria, pugnando siempre por que los jueces y tribunales se rijan por el criterio de la maximización de la eficiencia mercantil.

<sup>38</sup> Estas correcciones, se estima, han de identificarse, por ejemplo, con las leyes de competencia y las regulaciones efectuadas por los órganos estatales, atendiendo permanentemente la necesidad de resarcir los desajustes del mercado.

<sup>39</sup> *Cf.* Andrés Roemer (1994), *op. cit.*, p. 4.

concentrarse en la materia del derecho, en aras de establecer acuciosamente una clasificación de la ciencia del derecho, para ubicar en ella, de un lado, al derecho público y al derecho privado; y de otro flanco, al derecho interno y al derecho externo o internacional, y así, lograr la inserción consecuente, en tiempo posterior, del derecho económico en ambas tipologías jurídicas, generando así, dos ramas iuseconómicas: el derecho económico interno (público y privado) y el derecho económico externo o internacional (público y privado).

### **3.1 Categorización de las normas jurídicas**

Si bien es cierto que las normas jurídicas adoptan como su principal razón de ser el regir la conducta de los individuos, también es verdad que los hechos que conforman la señalada actitud son de naturaleza diversa, lo cual provoca una variación constante de las normas de derecho, de acuerdo con la especie de hechos que rigen. Además, considerando que el presente documento dedica una sustancial atención al estudio del derecho, es menester agrupar las diversas normas jurídicas, clasificándolas de acuerdo con un criterio, que pudiera tornarse, incluso, arbitrario; empero, que de cualquier manera dicha clasificación dotaría de una productiva asimilación de la ciencia jurídica en el actual estudio.

Dicho sea de paso, las iusclasificaciones a menudo resultan parciales; en muchos casos, escapan a ellas conjuntos de normas y, en otros, normas que por su similitud pudieran catalogarse en una misma rama, y por un sinfín de motivos se torna necesario agruparlas en distintas ramas. Y estas diferencias, que son inesquivables, no invalidan las bondades que se producen de un ejercicio de catalogación.

Se parte, en esta ocasión, en aras de configurar una iusclasificación general para este trabajo, de la división occidental clásica del derecho en subjetivo y objetivo o positivo. El derecho subjetivo o, con mayor propiedad, los derechos subjetivos, dan cuenta del “conjunto de facultades reconocidas a los individuos por la ley, para realizar determinados actos en satisfacción de sus propios intereses”.<sup>40</sup> De otra parte, el derecho objetivo se

<sup>40</sup> Efraín Moto Salazar (1998), *Elementos de derecho*, 44ª ed., Porrúa, México, p. 14.

define como “el conjunto de leyes que rigen las relaciones de los individuos entre sí, de los individuos con el Estado, de éste con aquéllos y de los Estados entre sí”.<sup>41</sup>

Como puede apreciarse, ambos tipos de derecho son conceptos correlativos: el derecho subjetivo supone una facultad o poder para emprender una acción, y el derecho objetivo, a su vez, se presenta como una disposición o serie de disposiciones que garantizan y protegen dicha facultad. Ambos derechos, pues, ostentan un vínculo de reciprocidad, se ligan y se complementan.

Ahora bien, el Derecho Subjetivo se segmenta, a su vez, en tres categorías: derecho subjetivo público,<sup>42</sup> derecho subjetivo político<sup>43</sup> y derecho subjetivo civil.<sup>44</sup> Y este último se divide en derecho subjetivo civil personal<sup>45</sup> y derecho subjetivo civil patrimonial,<sup>46</sup> y éste, a su vez, en derecho subjetivo civil patrimonial real<sup>47</sup> y derecho subjetivo civil patrimonial de crédito.<sup>48</sup>

Por su parte, el derecho objetivo se clasifica en derecho objetivo interno y derecho objetivo externo, Interestatal o Internacional. El primero corresponde a las normas de derecho que se elaboran para regir los actos de los individuos, cuando aquéllos se realizan dentro del territorio del Estado.<sup>49</sup> Y, en cambio, las normas jurídicas que regulan las relaciones de un Estado nacional y otros Estados, ya sea en coyunturas de paz o de conflic-

<sup>41</sup> Efraín Moto Salazar (1998), *op. cit.*, p. 14.

<sup>42</sup> El derecho subjetivo Público es el que posee el hombre por el solo hecho de serlo, sin considerar aspectos como el sexo, la edad o la nacionalidad. Cfr. *ibid.*, p. 15.

<sup>43</sup> El derecho subjetivo político es el que tienen los individuos cuando realizan sus acciones en calidad de ciudadanos, como miembros de un Estado. *Idem.*

<sup>44</sup> El derecho subjetivo civil o privado es el que le corresponde a todos los individuos en sus relaciones de tipo privado. *Idem.*

<sup>45</sup> El derecho subjetivo civil personal es el que se relaciona directamente con la persona misma y que le está íntimamente unido; se denomina, igualmente, personalísimo, y es inherente al sujeto y no es transmisible. *Idem.*

<sup>46</sup> El derecho subjetivo civil patrimonial se distingue del civil por su contenido, que en esta casuística es de tipo económico, o sea, estimable en dinero. A éste se agrega que, en tanto el personal no es enajenable, ni transmisible, el segundo, en términos generales, sí lo es. Además, se subdivide, a su vez, en derecho subjetivo civil patrimonial real y derecho subjetivo civil patrimonial de obligación o de crédito. *Ibid.*, pp. 16-47.

<sup>47</sup> El derecho subjetivo civil patrimonial real es el que concede a su titular un poder directo e inmediato sobre la cosa material del derecho y dicho poder se ejerce con exclusión de todos los demás individuos que no son titulares del mismo. *Ibid.*, p. 16.

<sup>48</sup> Y el derecho subjetivo civil patrimonial de obligación o de crédito es el que tiene como origen una relación inmediata entre dos personas: el acreedor y el deudor. *Ibid.*, p. 16.

<sup>49</sup> Cf. *Idem.*

tos bélicos, constituyen el derecho objetivo externo, interestatal o Internacional.<sup>50</sup>

Igualmente, el derecho objetivo interno se desagrega en derecho objetivo interno público y derecho objetivo interno privado. La primera tipología se asocia con el segmento del derecho que vela por “la organización del Estado, la constitución del gobierno, las relaciones del Estado con los particulares [relaciones jurídicas orgánicas] y de éstos con aquél”.<sup>51</sup> Y el derecho objetivo interno privado tiene la encargatura de regir las relaciones de los particulares entre sí [relaciones jurídicas inorgánicas]. El derecho objetivo interno público o derecho público, a su vez, se divide en las siguientes ramas: derecho constitucional, derecho administrativo, derecho penal, derecho procesal, derecho del trabajo o laboral y derecho agrario. A su vez, el derecho objetivo interno privado o derecho privado, se segmenta en los renglones siguientes: derecho civil, derecho mercantil y derecho canónico o eclesiástico.

Siguiendo el esquema planteado, el derecho objetivo externo, interestatal o internacional se desagrega en derecho (objetivo) externo, interestatal o internacional público y en derecho (objetivo) externo, interestatal o internacional privado. Al primero se le define como “el conjunto de normas que rigen las relaciones de los diversos Estados entre sí, en tiempo de paz o de guerra”.<sup>52</sup> Y el segundo “es el conjunto de normas que rigen a los particulares o sus bienes cuando, siendo nacionales de un Estado, se encuentran en territorio de otro Estado”.<sup>53</sup>

### ***3.2. La ubicación del derecho económico en las iustipologías***

En este cuadro clasificatorio del derecho, el derecho económico, que se advierte primero como un concepto formal que sustenta con legitimidad el nexo derecho-economía y, *a posteriori*, como un instrumento normativo que regula la política económica del Estado, “nace vinculado al concepto

<sup>50</sup> Cf. *Idem*.

<sup>51</sup> Ángel Caso (1937), *Principios de derecho*, 2ª ed., s. e., México, p. 18.

<sup>52</sup> Efraín Moto Salzar (1998), *op. cit.*, p. 18.

<sup>53</sup> *Idem*.

de ‘orden público económico’ y, por lo tanto, sus normas surgen como un prisma de derecho público —constitucional y administrativo, especialmente—.<sup>54</sup> Por lo tanto, el derecho económico encuentra su ubicación primaria en el derecho objetivo o positivo público, pues sus normas permiten, limitan o prohíben ciertas acciones, orientándolas a los objetivos económicos promovidos por el Estado. No obstante lo anterior, gradualmente se ha limitado esta orientación,<sup>55</sup> pues “por su carácter instrumental, y en especial bajo el impacto de la globalización neoliberal en boga, el derecho económico se relaciona con disciplinas jurídicas afines a los agentes económicos privados tanto nacionales como extranjeros. Así, es evidente su imbricación con el derecho mercantil tradicional, especialmente en materia de sociedades mercantiles. Igual vinculación evidencia con el derecho empresarial moderno que conjuga propiedad intelectual (marcas, patentes, franquicias, etc.) con el propio derecho laboral privado, derivado de la nueva cultura laboral proclive a la flexibilización de los contratos de trabajo”.<sup>56</sup>

Del mismo modo, el derecho económico se inscribe dentro de las ramas del derecho (objetivo) interno y del derecho (objetivo) externo, interestatal o internacional. Y en este esquema vinculatorio puede establecerse que “el derecho económico interno es el conjunto de normas que enmarcan los lineamientos de orden público económico que todo Estado establece para el libre actuar de los agentes económicos en su propio mercado”.<sup>57</sup> Y que “el derecho económico internacional se refiere a las normas, principios y costumbres que disciplinan los comportamientos privados y estatales de la sociedad globalizada de fin de siglo”.<sup>58</sup>

Finalmente, los objetos temáticos del derecho económico interno se relacionan con: los sujetos públicos y privados; el régimen de propiedad y de iniciativa económica; los contratos; la responsabilidad patrimonial; el mercado, la competencia y el monopolio; la protección al consumidor, los precios y las calidades; la moneda y el crédito; los equipamientos colectivos; los ingresos; la política fiscal (finanzas públicas, presupuesto, contabi-

<sup>54</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, pp. 24 y 25.

<sup>55</sup> Vid. Andrés Serra Rojas (1990), *Derecho económico*, Porrúa, México.

<sup>56</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, p. 24.

<sup>57</sup> *Ibid.*, p. 26.

<sup>58</sup> *Idem.*



lidad, gasto público, deuda pública); la banca; los recursos naturales (energéticos, minerales, agua, fauna y flora); los alimentos e insumos; las industrias (fomento y regulación); el fomento agropecuario; el fomento minero; la intervención extranjera y/o la empresa transnacional; la investigación científica Jorge Witker Velásquez (2005), y la transferencia e innovación tecnológicas; el ordenamiento territorial (regulación de la tenencia y uso de la tierra, urbanización y metropolización, y regionalización); la infraestructura económica y social (energía, transporte, vivienda, salud y educación); la seguridad social; el turismo; la información, la comunicación y la informática; la coyuntura y la estructura de políticas anticíclicas, de crecimiento y de desarrollo; la administración económica (poderes, órganos e instancias federales, estatales, municipales, regionales y supranacionales); el derecho profesional y empresarial; la protección estatal de categorías sociales desfavorecidas (trabajadores rurales y urbanos marginales, consumidores y usuarios, pequeña y mediana empresas, ahorristas y accionistas); los criterios de reparto de competencias jurisdiccionales en el intervencionismo estatal (decisiones unilaterales y acuerdos contractuales), y el contencioso de legalidad (control de legalidades externa e interna de medidas y actos de intervencionismo; aplicación de tratados de cooperación e integración internacionales, y responsabilidad del Estado por culpa o ruptura del principio de legalidad).<sup>59</sup>

Y el derecho externo, interestatal o internacional incluye dentro de su ámbito propio la sistematización de las reglas jurídicas referentes a las relaciones económicas entre Estados, entre éstos y otros actores del orden mundial, en especial instituciones económicas internacionales, transacciones económicas internacionales, conflictos económicos entre Estados y actores y espacios y problemas relacionados con la soberanía económica residual de los Estados.<sup>60 61</sup>

<sup>59</sup> Cf. Roberto Báez Martínez (2005), *Principios básicos de derecho económico*, 2ª ed., Pac, México, pp. 610-612.

<sup>60</sup> Entre eso espacios y problemas destacan: los establecimientos de personas, inversiones privadas, nacionalizaciones, empresas públicas plurinacionales, cooperación e integración regionales, prestación internacional de servicios, regulación de la transferencia de tecnología, etc. Vid. *Diccionario jurídico mexicano*, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1998, pp. 985 y 986.

<sup>61</sup> Cf. Roberto Báez Martínez (2005), *op. cit.*, p. 612.

### 3.3. Retrospectiva histórica del derecho económico: del sistema legal zonal al cuerpo jurídico internacional<sup>62</sup>

El origen histórico del derecho económico, en tanto disciplina científica, se registró en Alemania durante la década de los años veinte del siglo xx, en medio de las consecuencias de la Primera Guerra Mundial y cuando la denominada cuestión social y el naciente socialismo ruso agitaban los descontentos y las reclamaciones laborales. Así, la iuseconomía nació vinculada al Estado y como un área protectora de los caídos, de los débiles y de los postergados.

Hacia la década de 1930, con el presidente Roosevelt en Estados Unidos y las teorías económicas de Maynard Keynes, el Estado legitima y sistematiza su presencia en los sistemas económicos y, antes, las constituciones de Weimar y Queretáro programan una intervención estatal decidida y permanente, escenario en el que el derecho económico adquirió objetividad operativa, sin establecer aún bases conceptuales intersubjetivamente aceptables.<sup>63</sup> La Segunda Guerra Mundial y la consolidación de los sistemas democráticos en la Europa de Occidente plasmaron economías mixtas y construyeron el Estado de bienestar que jurídicamente se conoce como el Estado social de derecho. Y Alemania, Francia, Italia y España contribuyen a teorizar y a conceptualizar un derecho económico que entró a regular un orden público económico que equilibró las garantías y los derechos empresariales con las garantías y los derechos de consumidores y empresas medianas y pequeñas, productoras de bienes y prestadoras de servicios.<sup>64</sup>

Al otro lado de las economías mixtas de Europa y América, los sistemas socialistas impuestos por la dominación soviética plasmaron un derecho de la planificación económica, que se volvió sinónimo del derecho económico (Checoslovaquia, Polonia y la propia Unión Soviética), y que Cuba, en América, siguió en una imitación lógica de su sistema socialista.

<sup>62</sup> En lo esencial, la presente sección está basada en la parte introductoria del texto “El derecho económico en el siglo xx: globalización y derecho”, de Jorge Witker Velásquez, La ciencia del derecho durante el siglo xx, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, Serie G: Estudios Doctrinales, núm. 198, México, pp. 923-926.

<sup>63</sup> Gerard Farjat (1971), *Droit économique*, Presses Universitaire de Francia, Francia, pp. 23 y ss.

<sup>64</sup> Héctor Cuadra (1978), “Las vicisitudes del derecho económico en México a partir de 1917”, en *Antología de estudios de derecho económico*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

En América Latina, el derecho económico se desarrolló en México, Argentina, Brasil, Colombia y Chile, lugares en que en diversas épocas logró estatura y presencia curricular en las facultades y escuelas de derecho. Y el derecho económico en estos lugares siguió la corriente europea, regulando y diseñando economías mixtas contextualizadas en los modelos sustitutivos de importaciones. El Estado empresario en áreas estratégicas (recursos naturales) y servicios públicos completó el universo ontológico del derecho económico de las décadas de 1960 y 1970 en América y en el mundo.<sup>65</sup>

Iniciada la llamada década pérdida de 1980, las economías americana y mundial comenzaron a experimentar signos de crisis y parálisis. La debacle del petróleo y la posterior deuda externa masiva impactaron en las economías desarrolladas y periféricas. El nacimiento de esta nueva era internacional surgió dramáticamente con las administraciones Thatcher y Reagan, que se adhirieron a políticas neoliberales radicales, justo en los momentos en que el muro de Berlín es destruido, y la Unión Soviética, desintegrada. Muerto el estatismo del socialismo real y con el fin de la historia el mercado se reivindicó como el único asignador eficiente de bienes, servicios y empleos.

A estos cambios políticos y económicos mundiales se sumó una revolución científica y tecnológica que cambió el énfasis exterior de las disciplinas físicas a las biológicas y, a través del desarrollo de la microelectrónica y la revolución de la información, la robótica, la biotecnología y los nuevos materiales, ha producido cambios fundamentales en todo el sistema económico y social, incluyendo la naturaleza de las relaciones inter e intrafirmas y los procesos laborales, así como las ventajas comparativas y de localización internacional de carácter tradicional.<sup>66</sup> Éste ha sido también el caso en el campo económico, incluyendo como lo más destacado el creciente predominio del mercado y el fortalecimiento de la empresa privada, conjuntamente con una participación declinante del gasto público en el PIB, un proceso masivo de privatización de empresas y de servicios

<sup>65</sup> En México, Héctor Cuadra, Eduardo Novoa, Esteban Righi, Pérez Miranda, Jorge Witker y Rangel Couto iniciaron el trabajo de conceptualización y sistematización del derecho económico que, con fundamento constitucional implícito, no tenía hasta la década de 1970 un reconocimiento doctrinario ni curricular alguno.

<sup>66</sup> La degradación del medio ambiente, el agotamiento de los recursos naturales y las amenazas a los ecosistemas locales, regionales y globales han introducido toda una nueva dimensión en los asuntos humanos; la necesidad de un cambio hacia un desarrollo sustentable, según lo acordó la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro.

públicos y una mayor inversión privada en relación con la inversión pública. Este proceso ha sido reforzado por su vinculación con la gran expansión de las corporaciones transnacionales que, como se ha señalado, han dado origen a un proceso de globalización sin precedentes y a nuevas formas de relaciones entre ellas, el Estado, el capital nacional y el capital financiero internacional. Todo ello significa una profunda reorganización de las relaciones entre los sectores público y privado, tanto a nivel nacional como internacional.<sup>67</sup>

En este escenario de crisis y globalización los sistemas jurídicos adoptan nuevos paradigmas y categorías que rompen con esquemas hasta ayer incuestionables: el Estado nacional —como corporación territorial única— y como único centro irradiador de normas jurídicas—, el derecho público-privado, los tribunales jurisdiccionales internos, la discriminación entre ciudadanos y extranjeros, empresas y productos nacionales contra empresas y productos extranjeros, inversiones nacionales contra inversiones extranjera son algunas de las categorías que hoy enfrentan problemas no fáciles de resolver bajo el derecho tradicional.<sup>68</sup>

El derecho emergente de la globalización tanto en los países centrales como en los periféricos, diseña nuevos paradigmas. El trato nacional, el trato de nación más favorecida, el principio de transparencia y los mecanismos alternos para la resolución de controversias cruzan los derechos nacionales exigiendo nuevos operadores del derecho.<sup>69</sup> La revolución de los servicios alcanzó a las profesiones jurídicas y una nueva cultura judicial se abre paso en los estrados de jueces y magistrados. Y el derecho permea de lo zonal a lo internacional y la mezcla de sistemas legales se materializa en contratos y convenios cada vez más complejos e innominados.

Estos cambios afectan y condicionan al derecho, en general, y al dere-

<sup>67</sup> Con la globalización y las formas más complejas de intervención económica privada de los mercados los fenómenos antes mencionados generan nuevos problemas; por ejemplo, aquellos asociados a las diferentes prácticas nacionales que afectan la competitividad internacional. Esto se convierte, inevitablemente, en parte de la condicionalidad bajo la cual se persigue la reforma económica y del Estado. En consecuencia, las agendas de negociaciones internacionales y también regionales (NAFTA, Mercosur y ALCA) se encuentran en una coyuntura crítica en que las negociaciones están cambiando desde el tratamiento de los productos al tratamiento de las políticas y los servicios.

<sup>68</sup> Alain Touraine (1997), *¿Podremos vivir juntos? La discusión pendiente: el destino del hombre de la aldea global*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 27 y ss.

<sup>69</sup> Sergio López Ayllón (1997), *Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 79 y ss.

cho económico, en particular, que se alza, pese a sus detractores, como una disciplina teórica y práctica de vigencia universal y con inéditos y complejos desafíos.<sup>70</sup> Y es que con la emergencia temporal de los modelos neoliberales, las críticas y los cuestionamientos a las facultades de dirección y regulación económicas por parte del poder público han acentuado la tesis de que el derecho económico como disciplina está en vías de extinción. Nada más distante de la realidad, pues pese a los esfuerzos privatistas y desregulatorios de los modelos vigentes el derecho económico subsiste y se refuerza.

### 3.4. Elementos doctrinales del derecho económico<sup>71</sup>

El derecho económico tiene como función ordenar jurídicamente el modelo de sistema económico.<sup>72</sup> La iuseconomía busca, pues, el desarrollo económico como un medio para el bienestar del hombre, y los esfuerzos en tal sentido cobran cada día vigencia y plenitud.

Las políticas públicas y los análisis económicos del derecho no tienen espacio, si se olvida que la eficiencia y la eficacia de una política económica sólo se conciben si aportan progreso y bienestar a las sociedades humanas en su conjunto. Estos valores siguen vigentes y sus creadores originales merecen ser rescatados. A esa necesidad responden las siguientes reflexiones a propósito de los elementos de doctrina del derecho económico

#### 3.4.1. Las principales doctrinas<sup>73</sup>

A pesar de que la literatura especializada es reciente, existen diferentes concepciones sobre el derecho económico. Autores como Moore agrupan las diferentes doctrinas sobre su concepción en dos grandes partes: una,

<sup>70</sup> Entre los detractores cabe mencionar a abogados cooptados por el neoliberalismo económico que han intentado abrogar el derecho económico a través de la copia mecánica de un anglosajón “análisis económico del derecho” que sólo evidencia una negación histórica de las raíces sociales del derecho mexicano.

<sup>71</sup> El contenido propio de esta sección corresponde fundamentalmente con la segunda parte, “Rasgos doctrinales del derecho económico” del texto “El derecho económico en el siglo xx: globalización y derecho”, de Jorge Witker Velásquez, *La ciencia del derecho...*, op. cit., pp. 926-943.

<sup>72</sup> Héctor Cuadra (1985), “El concepto del derecho económico o las limitaciones del perspectivismo”, en A, núm. 14, enero-abril, Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 113.

<sup>73</sup> Vid. *supra* nota 71.

denominada *determinación sociológica del concepto*, y otra, denominada *determinación técnico-jurídica del concepto*, donde agrupa a las concepciones más dispares. Para tratadistas europeos como Hedemann, las concepciones del derecho económico se agrupan en: teorías colectivas, que incluyen todas las regulaciones que no entran en las ramas jurídicas tradicionales; teorías objetivas, que lo determinan por la materia que forma su objeto, y teorías cosmovisionistas, que ven en él una manifestación de los tiempos.

En tanto, Esteban Cottely clasifica las doctrinas en *escuelas de método formal* (utilitario) y *escuelas de método analítico* (filosófico). Antonio Polo las ordena según la amplitud de su visión: las del concepto restringido y aquellas otras que adoptan un punto de vista más amplio. Modesto Carvalhosa, en su notable obra *Direito economico*, las divide en escuelas: dogmática, integral, autónoma, indefinida en cuanto al método, derecho de la empresa administrativa de la economía, de las comunidades económicas, del desarrollo, teológica y negativista.

La falta de unanimidad en la clasificación de las distintas corrientes se origina en la dificultad de agruparlas de una manera más sistemática y eso se debe a que una buena cantidad de los autores no se preocupó por exponer de forma concatenada sus ideas. Así, muchos textos, aun los contemporáneos, tratan de las más variadas cuestiones, que van desde el método aplicable hasta la ideología política que ha de privar, pasando por una enumeración de dispositivos con expresión económica.

Pero lo que debe buscarse es el contenido, pues ya al hablar de las relaciones entre derecho y economía señalamos la estrecha unión que existe entre ellos, aunque igualmente afirmamos que de ninguna manera todas las normas poseen contenido económico. Ahora hay que ir más allá; todas las normas que tengan un contenido económico pertenecen al derecho económico, siempre que guarden unidad en torno a la regulación de la actividad económica. Esa unidad es la que da connotación iuseconómica al derecho. “La actividad administrativa tampoco es una noción jurídica; sin embargo, nadie discute la unidad e independencia del derecho que la tiene por objeto.”<sup>74</sup>

En un esfuerzo de clasificación, pueden ordenarse las doctrinas en ge-

<sup>74</sup> Daniel More Merino (1982), *Derecho económico*, Jurídica, Chile, p. 144.

néricas y técnicas. Dentro de las primeras se sitúan aquellas que dan una concepción global y amplia, sin llegar a precisar su autonomía e independencia como rama especializada: doctrinas primitiva, del método sociológico-jurídico, y determinación utópica. Las técnicas, por su parte, ofrecen un concepto concreto: diferenciación por el objeto, determinación por el sujeto de la norma y determinación por el sentido.

#### 3.4.1.1. *La doctrina primitiva*<sup>75</sup>

El representante más importante de esta escuela es, indudablemente, el jurista Justus Wilhelm Hedemann. Esta doctrina tiene su comienzo en el interregno entre las dos grandes guerras, periodo en que la delimitación académica y la nueva técnica del derecho económico alcanzaron su etapa de mayor aceptación. Era el ciclo de adolescencia del derecho y no era recomendable esbozar los límites de esta disciplina ni señalar el continente del concepto. El periodo de la legislación de emergencia hacía difícil detenerse en elucubrar la doctrina y el fundamento del derecho económico.<sup>76</sup>

La permanente discusión metodológica de codificar una rama o dejarla dispersa para su mayor desarrollo se había trasladado a la preocupación de delimitar su concepto. Para Hedemann, en su primera etapa, hacia 1922, el derecho económico era una simple manera de enfocar y apreciar los problemas jurídicos de la época; era el ordenamiento jurídico fundado sobre consideraciones y motivaciones de naturaleza económica actual. Posteriormente, hacia 1939, al publicar la segunda edición de su obra, expresa que éste viene a ser el derecho de la economía política, con lo cual propone una nueva concepción que lo lleva, incluso, a ubicarse en otra posición que se estudiará en otra corriente.

La contribución más interesante de la doctrina primitiva es la explicación científica de las normas que generó la emergencia de la guerra. Por primera vez, trató importantes figuras iuseconómicas, como regulación de precios, y asignación y permisos, y reconoció que la investigación y el análisis jurídico habían prestado atención absorbente al aspecto formal de las nor-

<sup>75</sup> *Vid. supra* nota 71.

<sup>76</sup> Hedemann Justus Wilhelm (1951), "La evolución del derecho económico", *Revista de Derecho Privado*, vol. 35, núm. 415, México.

mas, dejando a un lado la auscultación de la realidad, esto es, de los factores materiales.

Hans Kelsen y su gran aporte doctrinario al análisis de la norma influyeron decididamente en esta consideración. El derecho económico, en tanto, procuraba que el interés se dirigiese al plano de la realidad nacional.

La comprensión del contexto histórico en el cual surgió esta corriente no explica la moderada solidez del concepto, y sí, más bien, lo singular de sus figuras iuseconómicas. La gran contribución de la doctrina primitiva es el impulso que dio el derecho económico, así como el nuevo método de la investigación jurídica: el del examen de la realidad social en la formulación de la iuseconomía. Éste es el aporte más destacado del pensamiento de Hedemann, sobre el cual volveremos posteriormente, pues, como bien apunta García Máynez, “el problema que debe preocupar al jurista no es el enteramente inútil de la definición del derecho, sino el que consiste en saber cómo podemos distinguir, desde el punto de vista del contenido, un sistema jurídico nacional (necesariamente individual) de otros conjuntos individuales de normas”.<sup>77</sup>

### 3.4.1.2. *La doctrina del método sociológico-jurídico*<sup>78</sup>

Los principales representantes de esta corriente fueron Rumpt, Kronstein, Westhoff, Geiler y Nipperdey. Alcanzaron resonancia como iuseconomistas durante el decenio de 1920 en Alemania, conjuntamente con el ya citado Hedemann.

Esta doctrina conceptúa el derecho económico como resultado de la aplicación de un método a la vida económica. O, lo que es lo mismo, el derecho económico como efecto de una técnica de método. Para estos tratadistas, esta rama jurídica “no es sino el resultado de la aplicación del método sociológico-jurídico a los dominios del derecho que afectan la vida económica, o, lo que es igual, el derecho actual examinado a través de perspectivas económicas”.<sup>79</sup> La especialidad no tiene, para esta doctrina,

<sup>77</sup> Eduardo García Máynez (1978), *Positivismo jurídico, realismo sociológico, iusnaturalismo*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 87.

<sup>78</sup> *Vid. supra* nota 71.

<sup>79</sup> Daniel Moore Merino (1982), *op. cit.* p. 28.



un fundamento científico y por lo tanto su delimitación conceptual está referida al resultado que se obtenga de la aplicación de un método: el método sociológico-jurídico.

Esta doctrina, desarrollada en una época larvaria bajo la influencia del pensamiento de Hedemann, confunde la corriente del derecho, como ciencia social, con el nacimiento de una nueva rama del derecho. Para ellos, el concepto *derecho económico* es más bien el derecho de estilo, de corte económico, que una rama especializada.

Así, consideran un derecho examinado a través de perspectivas económicas, más que un derecho especializado. Hay una confusión entre la ideología y el continente de una rama de la ciencia. La delimitación conceptual no puede darse como resultado de lo que un método concluye. El método es un instrumento para una ciencia; en todo caso, es una de las formas de investigación científica de una disciplina, pero de ninguna manera contenido mismo de ella. El concepto del derecho económico no se agota en un método de análisis. Tiene vivencia y, por lo tanto, concepto independientemente de su método.<sup>80</sup>

El método sociológico-jurídico es una prueba de la existencia del derecho económico. Allí está su virtud y su propio límite. La aplicación del método sociológico-jurídico demuestra la existencia científica de esta rama; ésa es su virtud, pero al mismo tiempo evidencia su condición de instrumento que no puede delimitarlo conceptualmente, pues igual puede aplicarse a otras disciplinas especializadas; ése es su límite.

### 3.4.1.3. *La doctrina de la determinación utópica*<sup>81</sup>

Los seguidores de esta doctrina, a la que también se le conoce como *determinación*, por la inherencia con la economía, son Sinzheimer y Klaussing. Autores como Moore Merino señalan con el nombre propio de dichos juristas la doctrina que nosotros nos permitimos denominar *determinación utópica*, y que Darío Munera Arango llama *concepción mixta*.

Señala Sinzheimer que la misión y el destino del derecho económico es regular y normar las relaciones producidas por una nueva economía.

<sup>80</sup> Jorge Witker (1996), *Técnicas de investigación jurídica*, McGraw-Hill, México.

<sup>81</sup> *Vid. supra* nota 71.

La economía, para este autor, ofrece una nueva forma de vincular jurídicamente a las personas con el Estado.<sup>82</sup>

Cuando quedó atrás el régimen de la libre concurrencia en la economía y surgieron nuevas regulaciones económicas, se planteó la necesidad de un derecho especializado: el derecho económico. Tanto Sinzheimer como Klaussing asignan al derecho económico la misión de encontrar para el sistema de la economía actual un normalizador que supere la estructura de la espontánea regulación del sistema de libre mercado. Con más detalle, el primero piensa en el futuro en un sistema común o colectivo de la economía como tipo ideal; de allí que se afirme su carácter utópico. Considera que las personas son funcionarios que ejecutan una voluntad común que está sobre ellas, y en la cual no actúan solamente para sí, sino para un todo.

#### 3.4.1.4. *La doctrina de la diferenciación por el objeto*<sup>83</sup>

Juan B. Siburu, a quien se puede considerar como uno de los primeros iuseconomistas de Latinoamérica, es el representante de esta doctrina. El profesor argentino esboza, hacia 1933, el concepto del derecho económico. Esta teoría presenta el derecho económico como una auténtica rama especializada.

Siburu indica que existen hechos sociales normados por el derecho que tienen un contenido económico. Esta característica requiere una legislación especializada que responda a la realidad objetiva de las cosas y no una legislación que sólo atienda a su aspecto jurídico, olvidando el aspecto económico, como acontece con la legislación común. Y dentro de esta corriente también debe mencionarse a Miguel Herrera, quien conceptúa el derecho económico como “el conjunto de conductas jurídicas que establecen relaciones entre lo comercial y lo fiscal estadual”<sup>84</sup>.

Así concebido el derecho económico, tiene tantas divisiones como las hay en el clásico proceso económico; es decir, un derecho económico de la

<sup>82</sup> Darío Munera Arango (s. a.), *El derecho económico*, México, p. 34.

<sup>83</sup> *Vid. supra* nota 71.

<sup>84</sup> Miguel Herrera Figueroa (1960), “Derecho económico y sociología”, *Estudios de Derecho*, vol. 19, núm. 50, septiembre, Universidad de Antioquia, Colombia, p. 343.

producción, otro de la distribución, de la circulación, y otro del consumo. Igual concepción mantiene Guillermo Cabanellas en su diccionario, cuando afirma que el derecho económico regula “las relaciones jurídicas originadas por la producción, circulación, distribución y consumo de la riqueza”.<sup>85</sup> Cada una de estas etapas del proceso económico, que a su vez vendrían a ser divisiones de este derecho, se sirve de otras ramas, como el derecho del trabajo e industrial, en la producción; el derecho tributario, en la distribución; el derecho mercantil, en la circulación, y las ramas más variadas, en el consumo. Lo que significa la presencia de una gama de otras disciplinas en la elaboración del derecho económico no ya como ramas conexas, sino sustanciales. Además, la clásica división del proceso económico adoptada por J. B. Say actualmente es incompleta, pues el pensamiento moderno incluye la inversión como una etapa más.

Autores como Olivera y Moore critican a Siburú —aun cuando es indudable su aporte a la claridad de la iuseconomía— porque “si bien ofrece la ventaja de la nitidez con que se determina su individualidad en el sistema jurídico, no es menos cierto que adolece del inconveniente de asociar y reunir en una misma especialidad material jurídico extremadamente heterogéneo”.<sup>86</sup> En Alemania se encuentran los representantes más sólidos de esta doctrina, como Krause, quien define el derecho económico como el “conjunto de preceptos en los cuales encuentra su expresión jurídica la vinculación de la economía a la comunidad nacional”.<sup>87</sup> Y, junto a él, Gieseke, Köttgen y Merkel lo conciben como el derecho de la dirección de la economía. Asienten que la orientación de la economía se proyecta sobre las más importantes esferas y, concretamente, sobre la economía de la alimentación, el vestido, la construcción, el hierro, los metales, las materias primas, las energías, el tráfico, el dinero, etcétera. Dentro de estas esferas, la dirección económica, de acuerdo con los puntos de vista de la economía total, debe encauzar la total aportación económica de los grupos profesionales que actúan separadamente. Se forma así un derecho de la autoadministración económica.

El pensamiento de Merkel puede resumirse sobre lo que ha de ser ob-

<sup>85</sup> Guillermo Cabanellas (1985), *Diccionario del derecho usual*, t. II, Perú, p. 649.

<sup>86</sup> Daniel Moore Merino (1982), *op. cit.*, p. 29.

<sup>87</sup> *Idem*.

jeto del nuevo derecho, primordialmente la dirección de la economía, proyectada sobre las más importantes esferas de la actividad creadora y distribuidora de riquezas, pues esta dirección se ha de hacer desde el punto de vista de la economía entera. Pero sometidas a esa dirección y actuando en consideración de los intereses de toda la economía, las diferentes actividades económicas han de disfrutar del poder de dirigirse a sí mismas.<sup>88</sup>

Un planteamiento interesante es el del autor brasileño De Queiroz Nogueira, quien considera “el derecho económico como la rama del derecho cuyas normas y principios tienen por objeto la organización, disciplina y control de las actividades económicas del Estado y de emprendimientos privados en lo tocante a la producción, a la circulación y al consumo de las riquezas tanto en el ámbito interno como en el ámbito internacional”.<sup>89</sup> Ésta es una definición prístina que encuadra la disciplina como reguladora del proceso económico.

#### 3.4.1.5. *La doctrina de la determinación por el sujeto de la norma*<sup>90</sup>

Esta corriente define el derecho económico según el sujeto principal de su relación jurídica. Considera a la empresa en todas sus dimensiones. Así, afirma que el sujeto de las regulaciones jurídicas en cualquier economía es la unidad productiva. Los sostenedores de este planteamiento son los alemanes Kaskel y Lehmann, el francés F. de Kiraly y, el más representativo de ellos, Hug. Con el mismo propósito de adaptar el derecho económico a una economía que supere los principios del liberalismo, pero en su aspecto específico de la libre empresa, surge el planteamiento de Lorenzo Mossa.

El maestro de la Universidad de Pisa, quien marca el hito final de los iuseconomistas del decenio de 1920, pues escribe su obra hacia 1930, conceptúa el derecho económico como el derecho de la economía organizada, pero limitado a regular y controlar la vida de las empresas, sus uniones y conglomerados en cuanto dirigidas a alcanzar el dominio del mercado.<sup>91</sup>

<sup>88</sup> Darío Munera Arango (s. a.), *op. cit.*, p. 138.

<sup>89</sup> Cit. en Jorge Witker (1998), *op. cit.*, p. 933.

<sup>90</sup> *Vid. supra* nota 71.

<sup>91</sup> L. Mossa (1955), *Principios de derecho económico*, Madrid.

Mossa concibe el derecho económico, tal como lo hacen también Sinzheimer y Klaussing, en tanto derecho subordinado a la economía; pues en principio el derecho regulaba las situaciones que originaba el liberalismo; ahora, como fruto de los cambios, el derecho económico alcanza su propio contenido —cuando no hasta su propia existencia— en cuanto sea un eficaz regulador de una economía antiliberalista u organizada.

El suizo Hug coloca a la empresa en el centro del mundo jurídico: “Considera como derecho económico todas las normas de derecho público y privado que disciplinan (*rectius*, disciplina) la existencia y la actividad de las empresas económicas”<sup>92</sup>

Centra la delimitación conceptual del derecho en la empresa. El sujeto de esta disciplina está dado por la empresa y las relaciones que se suscitan en ella, tanto en su proceso de gestión como en los actos jurídicos por los que se manifiesta el ejercicio de ese ente frente a terceros. Vale decir, el derecho económico legisla y se orienta al universo de la empresa en tanto persona jurídica, en la acepción del derecho, y en cuanto acumuladora de capital y control, en su sentido económico. Kiraly estima que la empresa debe constituir el punto de partida de esta rama.

Moore y Olivera critican a Hug; el último afirma que “es preciso advertir que el sujeto del derecho económico no se agota en la empresa. Importantes esferas del derecho económico, *v. gr.*, el régimen de las locaciones, obligan primariamente a no empresas”<sup>93</sup> Kaskel imagina esta rama como el derecho de la gestión y la dirección de la empresa industrial y la identifica sustancialmente —como bien señala Munera Arango— con el derecho mercantil. De esa manera, lo insinúa como un derecho del empresario frente al derecho del trabajador, que vendría a ser un derecho de clase, propiciando una configuración clasista de ambos ordenamientos.

Kiraly adopta una concepción más amplia. Sostiene que para dar una definición del derecho económico es preciso reunir los elementos de la teoría objetiva y de la que sólo ve un método en él. Combinándolos e inspirándolos en las instituciones de la economía, se comprende por derecho económico la recapitulación verificada metódicamente bajo la influencia

<sup>92</sup> Enrique Aimone Gibson (1964), “Concepto y contenido del derecho público económico”, *Revista del Derecho y Ciencias Sociales*, vol. 32, núm. 128, Chile, p. 143.

<sup>93</sup> Julio Olivera (1954), *El derecho económico*, Aragón, Argentina, p. 9.

del espíritu económico contemporáneo de las reglas iuseconómicas que reglamentan la producción y el funcionamiento de las empresas.

Incluido en esta corriente, Joaquín Garrigues supone que esta rama impondrá sus normas en un doble sector: el de la organización de los productores, empresarios, técnicos y obreros fuera de sus respectivas empresas, y el de la organización de los elementos de la producción en la empresa misma.<sup>94</sup> Esta concepción da carácter iuseconómico a dispositivos laborales y mercantiles. La determinación por el sujeto es una teoría válida parcialmente pues se refiere a un sujeto importante de la economía, pero únicamente a él.

Finalmente, Wurdinger, criticando estas doctrinas, se pronuncia por el mantenimiento de la separación entre derecho mercantil y económico y afirma que el derecho económico debe responder a la cuestión de si puede actuar el empresario y en qué medida, mientras que el derecho mercantil debe ofrecer las formas jurídicas para la realización de esta actividad.<sup>95</sup>

#### 3.4.1.6. *La doctrina de la determinación por el sentido*<sup>96</sup>

Esta concepción da un contenido político a la iuseconomía. Su concepto se basa en el significado general de las normas, en la orientación general de las leyes y las disposiciones administrativas y hasta en el fondo ideológico-político que las inspira. Otto Moenckmeier y Esteban Cottely, alemán el primero y húngaro el segundo, son los sostenedores de esta posición. Autores como Olivera incluyen también al profesor suizo Julius George Lautner. A partir de 1935, Moenckmeier fundamenta sus principios iuseconómicos. El jurista húngaro lo hace en 1951. Otto Moenckmeier, influido por el nacionalsocialismo alemán de la preguerra, afirma que la política económica y el credo económico se relacionan para generar el derecho económico.

Es imposible, en opinión de Moenckmeier, separar las zonas de la política económica, el derecho económico y el credo económico, y determinar para cada unas funciones y tareas especiales —como señala Olivera, quien

<sup>94</sup> Darío Munera Arango (s. a.), *op. cit.*, p. 145.

<sup>95</sup> Daniel Moore Merino (1982), *op. cit.*, p. 30.

<sup>96</sup> *Vid. supra* nota 71.

luego cita al autor: “Aquí habla la vida, en la multiplicidad de sus revelaciones y en la cooperación de las funciones vitales, su propia lengua”—.<sup>97</sup> La visión de Moenckmeier en realidad es un signo externo del nacionalsozialismo y el ímpetu con que se manifiesta no es más que la fuerza con que también surgió esta ideología en contraposición a otra concepción que, establecida en 1917, incursionaba fuertemente en Europa. Para esta corriente son inseparables la política, el derecho y el credo. Juntos expresan todo el acontecer económico.

La política toma sobre sí la dirección de la economía, del modo que resulte necesario, en interés de la situación política del pueblo. Pero aunque la política económica tiene la conducción activa de todas las zonas de la vida económica, otros impulsos vitales y otras fuerzas de conformación, en alianza con la política económica, crean con ella la forma de la economía nacional, sin ser únicamente una función de la política económica. Una de estas fuerzas de conformación es el derecho económico. A él incumbe la tarea especial de asegurar la esfera del derecho en el campo de la economía y eliminar de él la violencia y la arbitrariedad.<sup>98</sup>

Este planteamiento está basado exclusivamente en una ideología jurídico-política. Es decir, para Moenckmeier, como para el resto de los seguidores de la teoría, incluyendo Cottely, las relaciones sociales presentan estamentos: un nivel económico, que es la infraestructura; un nivel jurídico-político e ideológico, que son la superestructura. Este último nivel compuesto por dos aspectos, refleja una nota común: ambos son ideologías, o lo que es más preciso: el nivel jurídico-político tiene función ideológica. Así, este planteamiento alcanza nitidez en su locución y en postulación doctrinaria. Sin embargo, ésta es precisamente la objeción que puede enfrentarlo: pierde claridad y consistencia cuando afirma que el derecho económico recibe su misión de los eternos principios jurídicos. Olivera lo critica: el criterio de Moenckmeier, que aparece nítido cuando lo refiere a la “seguridad y el orden”, se oscurece luego definitivamente cuando, a modo de aclaración, afirma que “el derecho económico no regula las relaciones económicas como una suerte de policía jurídica para la conservación del orden, sino que recibe su misión de los eternos

<sup>97</sup> Julio Olivera (1954), *op. cit.*, p. 10.

<sup>98</sup> *Ibid.* p. 9.

principios jurídicos que nacen de la voluntad de autoafirmación del pueblo”.<sup>99</sup>

Como seguidor moderado de Moenckmeier, en estos días puede señalarse al profesor Enrique Aimone G., quien denomina a esta especialidad *derecho público económico* y señala que “es aquella rama que tiende a establecer el orden público económico”.<sup>100</sup> Esteban Cottely también afirma que las ideologías sirven como apoyo o explican el contenido y el sentido del derecho económico; pero va más allá cuando señala que no es el único fundamento, sino que hay otros valores como la justicia, la igualdad, la libertad y la equidad. Considera que la justicia no puede tomarse como único punto de referencia para el mundo jurídico; por lo tanto, para clasificar el derecho hay que apoyarlo en un gran número de ideologías. La ideología económica inspiraría y conceptuaría el derecho económico.

Kelsen es seguido en parte por Cottely, en cuanto que este último admite un derecho como pura norma coactiva, diferente a las ideologías que lo sustentan; pero, apartándose en esto del filósofo vienés, otorga a la ideología una posición intrasistemática. Señala el jurista húngaro: “La teoría pura del derecho nos indica el grandioso monumento de la ciencia jurídica; llenarlo con vida, con sentido práctico, únicamente pueden hacerlo las ideologías”.<sup>101</sup> Olivera, criticándolo, dice: “La ideología económica, de que se vale Cottely, por otra parte, no es un dato cierto, fácilmente reconocible, que permita distribuir de manera unívoca el contenido del derecho. Yace, al contrario, en el oscuro trasfondo de valoraciones donde la norma halla su génesis; valoraciones no siempre declaradas, o declaradas con exactitud, en la manifestación normativa de voluntad, y no siempre inferibles de su texto”.<sup>102</sup>

Cottely describe el contenido del derecho económico examinando cada una de las etapas del proceso económico como partes de esta rama especializada; en este análisis sigue el planteamiento del profesor argentino Siburu, quien puede haber ejercido influencia sobre él, pues Cottely esbozó su teoría durante su larga residencia en Argentina. Finalmente,

<sup>99</sup> *Ibid.*, p. 11.

<sup>100</sup> Esteban Cottely (1951), *op. cit.*, p. 145.

<sup>101</sup> Esteban Cottely (1951), “La naturaleza y posición sistemática del derecho bancario”, *Dinámica social*, Argentina, p. 36.

<sup>102</sup> Julio Olivera (1954), *op. cit.*, p. 11.



puede incluirse dentro de esta corriente a Oyarzún, chileno que enmarca el derecho económico dentro de un sentido socialista; define el concepto de esta rama como el “conjunto de reglas fundamentales y generalmente obligatorias en el cuadro de las cuales se desarrolla un proceso —multiforme e imprevisible en detalle de producción y distribución socialista dirigidas en conformidad al plan—”.<sup>103</sup> Esta opinión concibe la rama orientada a un sistema de planificación centrada y única.

#### **4. El análisis económico del derecho: elementos teóricos generales**

El derecho y la economía, como es recurrente denominar al Análisis Económico del Derecho (AED) es “un movimiento que intenta reformar la ley y las instituciones legales haciendo de la primera una servidora del crecimiento económico y del progreso político y social [...] y un movimiento que trata de atravesar las tradicionales líneas disciplinarias académicas para combinar las fuerzas de los distintos campos: la disciplina intelectual y la racionalidad formal del economista con la orientación práctica y la experiencia y el conocimiento legal del jurista. El movimiento aspira a identificar las condiciones que conducen a la modernización y a la prosperidad de una época de competencia global cada vez más intensa. Tales condiciones consideran una clara y fidedigna aplicación de los derechos de propiedad [...] la libertad personal, una judicatura independiente, un compromiso con la libertad de contratación, un mecanismo para la aplicación de la competencia y la prevención de la violencia y el fraude, y un compromiso con la economía y racionalidad de la regulación de las interacciones sociales”<sup>104</sup>

En tanto movimiento, el AED ha propuesto un derecho pragmático y eficaz, y, desarrollado a partir de la agenda del realismo jurídico, considera que los estudiosos del derecho deberían ocuparse de la ley tal como fun-

<sup>103</sup> Cit. en Jorge Witker Velásquez (1998), *op. cit.*, p. 938.

<sup>104</sup> Richard A. Posner (2000), “Prólogo”, en Andrés Roemer (comp.), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas y Fondo de Cultura Económica, México, p. 10.

ciona en la práctica empleando las ciencias sociales, en el entendido de que la economía es una ciencia social a la que pueden recurrir los abogados académicos. En este contexto, pues, el AED surgió como evolución y parte de un proceso que intentó otorgar un sitio a la interdisciplinariedad y el pragmatismo de la ciencia jurídica.

El AED constituye un esquema disciplinario que busca el carácter científico y racionalizar las decisiones públicas o privadas y que posee como característica principal el hecho de que es una herramienta complementaria —y no sustituta— del derecho. Richard A. Posner, por su parte, considera que la economía del derecho se define como el “conjunto de estudios económicos que se fincan en un conocimiento detallado de alguna área del derecho; sea que el estudio lo haga un ‘abogado’, un ‘economista’, alguien que tenga ambos títulos, o un equipo formado por un abogado y un economista; ello tiene poca importancia”.<sup>105</sup> El AED se basa en el supuesto de que la utilización de las herramientas económicas aporta al derecho información que de otra forma no hubiera podido utilizar, lo que implica, a su vez, que el derecho no es una disciplina autónoma (como lo suponen los epígonos de Hans Kelsen y su teoría pura del derecho) sino que requiere, para poder evaluar su funcionamiento, de otras áreas del saber.

Así, “el análisis económico del derecho es la aplicación de las categorías e instrumentos de la teoría económica neoclásica y sus métodos econométricos en la explicación y evaluación de las instituciones y realidades jurídicas”.<sup>106</sup> Y, por lo tanto, “el AED se presenta como teoría económica aplicada a la ciencia jurídica, teoría que por su configuración y método de análisis aporta herramientas de predictibilidad al derecho, haciendo del mismo una ciencia pragmática, útil y poco costosa”.<sup>107</sup> En síntesis, es la aplicación de las teorías y los métodos de la economía al sistema legal, que se basa en la triada maximización-mercado-eficiencia (bajo un enfoque costo-beneficio social), buscando maximizar (eficiencia) los recursos en un mundo de bienes y servicios escasos, brindando un argumento económico para reforzar, corregir o completar el argumento legal (pero no lo excluye).

<sup>105</sup> Richard A. Posner (2000), “The Law and Economics Movements”, documentos y actas de la Asamblea XCV de la Asociación Americana de Derecho y Economía, conferencia dictada por Richard T. Ely. En: *American Economic Review*, mayo, pp. 1-13.

<sup>106</sup> José Roldán Xopa (2004), *Constitución y mercado*, *op. cit.*, p. 36.

<sup>107</sup> Andrés Roemer (comp.) (2000), *op. cit.*, p. 11.

Sobre esta base, partiendo de modestos comienzos en la década de 1960, el movimiento del AED cobró fuerza como tendencia intelectual. El AED surgió con los estudios pioneros de Ronald Coase, *“The Problem of Social Cost”* (“El problema del costo social”), y de Guido Calabresi, *Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts* (“Reflexiones sobre la distribución del riesgo y el régimen jurídico de los ilícitos culposos”), publicados en 1960 y 1961, respectivamente. No obstante, la consolidación como cuerpo teórico del AED se registró con la publicación de la obra *Economic Analysis of Law*, de la autoría de Richard A. Posner, quien vinculó el nombre de la disciplina a la Escuela de Chicago y la transformó en una teoría positiva desde el paradigma del modelo de mercado y la eficiencia económica.<sup>108</sup>

El AED presenta dos divisiones, mismas que datan del nacimiento de la economía como un campo diferente de conocimiento en el siglo XVIII. Una de estas divisiones, que proviene de los tiempos de Adam Smith, es el análisis económico de las leyes que regulan los mercados explícitos, es decir, normas que rigen el sistema económico en el sentido convencional. La otra parte, cuyos inicios se encuentran en el trabajo de Jeremy Bentham, de la generación posterior a la de Smith, fue el análisis económico de las leyes que regulan el comportamiento ajeno al mercado, es decir, los accidentes, la delincuencia, el matrimonio, la contaminación u los procesos políticos y legales mismos.

La primera división “se desarrolló junto con el proceso de maduración de la economía como ciencia y la expansión de la regulación gubernamental del mercado. Adam Smith aludió a conspiraciones en la restricción del comercio; la vasta expansión de la actividad antimonopolio en los últimos 50 años ha propiciado la construcción de un cuerpo sumamente complejo de economía antimonopolio. Un desarrollo histórico similar se puede rastrear en campos como el de la regulación de la utilidad pública, las patentes y los derechos de autor, los impuestos y la regulación de las finanzas corporativas y el comercio internacional. La otra rama del AED, la economía de la reglamentación legal ajena al mercado, ha tenido una historia más revisada. Comenzó en un plano muy alto con el trabajo de Bentham

<sup>108</sup> Cfr. Pedro Mercado Pacheco (1994), *El análisis económico del derecho. Una reconstrucción teórica*. Centro de Estudios Constitucionales, España, p. 27.

[...] Bentham fue uno de los primeros y, hasta hace poco tiempo, uno de los únicos pesadores que creyó que las personas actuaban como maximizadores racionales de su propio interés en cualquier aspecto de la vida. En otras palabras, creía que el modelo económico, que para algunos sencillamente es el desarrollo de las implicaciones de asumir que las personas son maximizadoras racionales de su satisfacción, era aplicable en toda la gama de la actividad humana, en vez de confiarse a mercados explícitos”.<sup>109</sup>

Y otras vertientes del AED son la normativa y la positiva. La primera sugiere cuál debe ser el contenido de las normas para lograr su objetivo (que en este sistema es ser eficientes, es decir, maximizadoras), mientras que la segunda busca anticipar el resultado que las diversas normas producirán en el mundo real.

Así, el AED adopta al derecho como su objeto de estudio desde el enfoque de la teoría macroeconómica, lo cual supone, “en primer lugar, que la interpretación y evaluación de la norma se realizan desde los presupuestos de la teoría económica; y en segundo lugar, significa que la racionalidad de la que se dota a las normas y al sistema jurídico en su conjunto es una racionalidad de tipo económico, lo que produce una reformulación del derecho acorde con ese modelo de racionalidad”.<sup>110</sup> Y en función de este tipo de lógica cuyo paradigma económico lo constituye el libre mercado y, por ende, el establecimiento de la eficiencia económica como objetivo nodal, el AED supone una vinculación de economía-derecho en los términos que a continuación se mencionan: *a)* Que funcionando el mercado en equilibrio perfecto, es decir, cuando existen las condiciones de competencia perfecta, al derecho no compete ninguna función decisoria o de intervención para conseguir el resultado eficiente. El derecho es una estructura redundante respecto del mercado y su única función de garantizar las condiciones de libertad y seguridad del tráfico mercantil que hacen posible que ese resultado se logre. *b)* Cuando el equilibrio no surja espontáneamente por la existencia de fallos en el mercado (como, por ejemplo, la existencia de externalidades, monopolios, bienes colectivos, etc.), la función del de-

<sup>109</sup> Richard A. Posner (1979), “Usos y abusos de la teoría económica del derecho”, en Andrés Roemer (comp.) (2000), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas y Fondo de Cultura Económica, México, p. 67.

<sup>110</sup> Pedro Mercado Pacheco (1994), *op. cit.*, p. 34.

recho es esos obstáculos, reduciendo los costes de transacción que impiden que el resultado eficiente se logre a través de un acuerdo negociado. c) Y por último, cuando sea imposible llevar a cabo la decisión del mercado por la imposibilidad de eliminar los obstáculos (básicamente la presencia de elevados costes de transacción...) que impiden la decisión de mercado, la función del derecho es actuar como un mercado simulado, es decir, adoptar, por parte del juez o del legislador, la solución que habría impuesto el mercado en el caso de que no existiesen obstáculos para su funcionamiento.<sup>111</sup>

Ahora, desde la perspectiva del conocimiento, con el AED se aprenden herramientas para evaluar el funcionamiento de las instituciones jurídicas y se comprende la función que esas instituciones cumplen. Igualmente, el AED permite calcular el impacto que las normas jurídicas (sean ellas legales, reglamentarias o de decisiones judiciales) tienen sobre la conducta de las personas, puesto que esas normas producen incentivos que modifican la conducta de sus destinatarios.

Utilizando dicha metodología se puede apreciar cómo un mismo objetivo se puede lograr de diversas formas, no todas las cuales tienen los mismos costos individuales y sociales. En las disciplinas no jurídicas se percibe el nexo que existe entre una disciplina científica como la economía y el derecho (que claramente no tiene carácter científico), reconociendo que la mayoría de las instituciones jurídicas cumplen alguna función, pero que normalmente es posible mejorarlas para que la sigan cumpliendo a un costo menor. Se reconoce que en un mundo de recursos escasos y deseos (o necesidades) humanos ilimitados, el derecho sólo sirve si permite alcanzar los objetivos deseados al menor costo posible (sin desperdicio de recursos), y que hay objetivos que no pueden alcanzarse sin importar la buena disposición de quienes redactan las normas o de quienes las aplican.

La relevancia del AED se identifica con la finalidad de dotar a la sociedad de instituciones jurídicas que permitan desarrollar las inmensas necesidades humanas de la mejor manera posible. Es indiscutible que el respeto por la vida humana implica que los recursos escasos de los cuales dispone la humanidad para satisfacer sus necesidades no se desperdi-

<sup>111</sup> *Ibid.*, p. 36.

cien, sino que se asignen a los mejores usos y con la mayor efectividad posible.

Así, en la perspectiva de una filosofía plural, se tiene en cuenta que el AED es más bien una metodología o un conjunto de metodologías que pueden aplicarse sin importar las opiniones personales de quien las utilice. El AED carece de contenido religioso o político y puede ser aplicado en cualquier contexto; además, está fundado en la premisa de que los seres humanos son racionales y que, utilizando esta racionalidad de manera metódica, es posible mejorar las instituciones en las cuales vivimos para hacerlas más eficientes y productivas.<sup>112</sup>

Al tratarse de una materia interdisciplinaria, el AED, con elementos no sólo jurídicos y económicos, sino también estadísticos, antropológicos, sociológicos, filosóficos e históricos, posee un carácter mucho más integral que otras materias que tienen por objeto una sola disciplina. Finalmente, el AED, entre muchos de los beneficios que conlleva su aplicación, sirve para orientar el contenido en la redacción de normas o de quienes las aplicarán, logrando así el objetivo de buscar su eficiencia; asimismo, ayuda en la anticipación del resultado que las diversas normas producirán en el mundo real, toda vez que se vive en una sociedad con recursos escasos y necesidades humanas ilimitadas; así, el derecho sólo servirá si permite alcanzar los objetivos deseados, al menor costo posible, evitando el desperdicio de recursos.

## **5. Sistemas jurídico y económico y derecho económico: elementos conceptuales y descriptivos**

El sistema jurídico, según Witker, “conforma aquel subsistema de control social que dimana del Estado en forma de normas jurídicas y disciplina al

<sup>112</sup> El AED, en cuanto disciplina practicada a nivel mundial, brinda abundantes oportunidades de interacción de todo el mundo, como se demuestra en la gran variedad de catedráticos con los que la especialización y el derecho económico cuentan. El AED basa su metodología en las premisas conductistas de la ciencia económica que supone que los hombres son seres racionales que pueden establecer sus propias prioridades y buscar alcanzarlas de manera libre y soberana, según sus preferencias. El AED traslada sus premisas conductistas del nivel individual al nivel social y, por lo tanto, afirma y supone que la eficiencia en la asignación de los recursos disponibles a los fines sociales está directamente relacionada con el grado de democracia de las sociedades, y concluye que mientras menos democrática sea una sociedad, más ineficiente e inequitativa será la asignación de sus recursos.

cuerpo social con base en una ideología de aceptación”.<sup>113</sup> Por su parte, el sistema económico, de acuerdo con Lajugie, se define como “un conjunto de estructuras, relaciones e instituciones complejas que resuelven la contradicción presente en las sociedades humanas, ante las ilimitadas necesidades individuales y colectivas y los limitados recursos materiales disponibles para satisfacerlas. Esto es el conocido principio escasez”.<sup>114</sup> Entonces, un sistema económico supone la connotación articulada de principios, reglas, procedimientos e instituciones de manera armonizada, fundamentalmente para la consecución de fines colectivos determinados, entre los cuales destaca la resolución del problema económico fundamental: la satisfacción de las necesidades primordiales o básicas.

En este orden de ideas, debe referirse, igualmente, que el principio de la escasez ha constituido el fundamento de todo sistema económico y que, históricamente, ha sido estimado a partir de las siguientes cuestiones nodales: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir? Las respuestas otorgadas a estos planteamientos, que han sido diferentes, han representado la edificación de tres tipos generales de sistemas económicos y, por lo tanto, jurídicos, en la sociedad; a saber: el sistema capitalista liberal o de economía de mercado, el sistema colectivista socialista o de economía de planificación centralizada y el sistema mixto dual o de economía integrada por sectores público y privado o descentralizados o de Estado social de derecho.<sup>115</sup>

Enseguida se procede a describir, *grosso modo*, las tipologías de los sistemas económico-jurídicos mencionados.

El sistema capitalista liberal o de economía de mercado resuelve las premisas acerca de la escasez de los recursos, promoviendo la idea de generar lo que demanda el mercado vía las empresas de iniciativa privada orientadas a los consumidores con capacidad de compra. En este esquema el Estado y el derecho se enfocan en proteger el desenvolvimiento libre del orden económico privado; sus acciones son de garantía, a través de la téc-

<sup>113</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *Introducción al derecho económico*, McGraw-Hill, p. 53.

<sup>114</sup> Joseph Lajugie (1963), *Los sistemas económicos*, Universitaria, Argentina, p. 11.

<sup>115</sup> Esta tipología en torno a los sistemas económico-jurídicos corresponde a la empleada por Witker en su obra. Cfr. Jorge Witker Velásquez (1989), *Curso de derecho económico*, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, Serie J. Enseñanza y Material Didáctico, núm. 9, México, p. 29.

nica de la vigilancia policía, y da lugar a un subsistema jurídico de índole individualista y privado.<sup>116</sup>

En cuanto al sistema colectivista socialista o de economía de planificación centralizada, éste ha intentado solucionar las interrogantes en torno de la escasez de los recursos, pugnando por una producción para el consumo doméstico a través de las empresas del Estado inscritas en planes económicos quinquenales y destinados a todos los integrantes de una sociedad, a quienes garantizan niveles mínimos de consumo generales. La fórmula del mercado es sustituida por la del Estado, en el contexto de un plan imperativo de acciones. Y el derecho se amplía en su ala orgánica, el derecho público, y se constriñe en su flanco inorgánico, el derecho privado.<sup>117</sup>

Por su parte, el sistema mixto dual o de economía integrada por sectores público y privado o descentralizados, o de Estado social de derecho, plantea hacer frente a las formulaciones de la escasez de los recursos, sintetizando las propuestas de los sistemas anteriormente reseñados. Así, ordena producir para el mercado y para la colectividad; acepta de manera simultánea a las empresas estatales y privadas, y sus destinatarios son tanto los consumidores reales como los demandantes de los sectores marginados, poseedores de un poder de compra limitado. La acción del Estado, en este esquema, se orienta hacia una participación en el campo económico, ordenándolo y regulándolo. Su obra se vincula con la prestación de servicios y sus instrumentos los constituyen la empresa pública y los planes indicativos. Y el derecho, en esta propuesta, se diferencia en la opción del derecho público y el derecho privado, ambas coexistiendo y siendo garantes de las prerrogativas individuales y sociales de los integrantes del tejido social.<sup>118</sup>

<sup>116</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez (1989), *op. cit.*, pp. 29 y 30.

<sup>117</sup> *Idem.*

<sup>118</sup> *Idem.*



## 5.1. *La evolución histórica de los sistemas iuseconómicos*

### 5.1.1. *El sistema capitalista liberal o de economía de mercado*<sup>119</sup>

Este sistema tiene su origen en el siglo XVIII y arribó a su estado de consolidación universal durante las centurias XIX y XX, en medio del fenómeno de la Revolución industrial, cuyo centro geoeconómico fue Inglaterra. Así, los elementos determinantes del surgimiento del sistema capitalista liberal se asocian con: la consolidación de los mercados nacionales (Inglaterra y Francia); la apertura de los mercados internacionales; la promoción de innovaciones tecnológicas productivas; el fortalecimiento de la propiedad privada sobre los medios de producción; la instauración de la división social del trabajo; el desarrollo de instrumentos financieros, monetarios y bancarios y de sociedades mercantiles; la existencia de una institución estatal acotada y con tareas limitadas (custodia de fronteras, seguridad interna y regulación externa de los individuos); la concepción de la economía como una actividad natural autorregulada por el mercado que fija por medio de los precios las retribuciones al capital y al trabajo; el establecimiento de una división internacional del trabajo (o sea, la práctica de una libertad económica integral, tanto en el entorno interno como en el ámbito de los intercambios entre las naciones), y la adopción, el desarrollo y la transmisión de las ideas liberales (libertad, igualdad y fraternidad).

Esta opción de economía de mercado reportó sus tiempos de auge durante el siglo XIX y durante los inicios del siglo XX dicha opción experimentó situaciones de desajuste, crisis y desequilibrio que desembocaron en la Primera Guerra Mundial (1914) y derivaron en la Gran Depresión de 1929-1930, eventos que atentaron contra los principios que le son inherentes al sistema capitalista.

<sup>119</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, cap. IV.

### 5.1.2. *El sistema colectivista socialista o de economía de planificación centralizada*<sup>120</sup>

El sustento teórico que avala esta opción de sistema económico-jurídico lo conforman el socialismo utópico y el socialismo científico. Empero, es este último la fuente de inspiración efectiva de la economía colectivista. Así, la filosofía marxista-leninista, que deplora la existencia de la propiedad privada sobre los medios de producción, propone un reemplazo de dicha institución por la de la propiedad estatal y colectiva de tales medios.

Los pilares del socialismo científico, en este contexto, los constituyen, pues, de un lado, la propiedad comunitaria y, de otro, la crítica permanente a la opción del capitalismo. Esta última se enfoca en atender y entender cómo la lógica de la tenencia privada conduce inexorablemente a esquemas de explotación de los trabajadores en condiciones de vida de subsistencia, ya que el pago al trabajo, el salario, no guarda una correspondencia con el trabajo efectivamente ejecutado, surgiendo, así, una plusvalía o plusvalor que beneficia a la clase empresarial, la cual se erige, en este marco circunstancial, en una clase explotadora y, por lo tanto, poderosa. El poder adquirido por los empresarios les entrega un acceso directo al control del Estado, imponiendo su derecho, el derecho de la clase dominante (la burguesía), al resto de la sociedad.

Así las cosas, en medio de la explotación de los trabajadores y la dictadura de la burguesía se origina, casi por consecuencia, una permanente e irreconciliable afrenta entre las clases en el capitalismo —la lucha de clases, en la terminología marxista—, misma que habrá de concluir con una revolución orquestada por la clase obrera, donde los trabajadores socializarán la producción, asaltarán el Estado e instaurarán un orden jurídico nuevo: el derecho socialista. Arribará, así, el socialismo, en medio del derrumbe del capitalismo, donde todavía habrá Estado. Y cuando en el socialismo el Estado hubiese distribuido con el criterio de igualdad los medios de producción entre la población, llegará la hora del cese del socialismo, en medio del advenimiento del comunismo.

En Europa Oriental se pusieron en práctica estas directrices ideológico-políticas, desde 1917, en la coyuntura de la Revolución rusa. Y *a pos-*

<sup>120</sup> *Idem.*

*teriori*, se integró un complejo de naciones socialistas que sumaron, parcialmente, al Occidente europeo: la Unión Soviética, Rumania, Hungría, Polonia, Checoslovaquia, Bulgaria, etcétera. Y los elementos característicos de las economías con perfil socialista fueron: la propiedad social sobre los medios de producción; la planificación autoritaria de la economía; el monopolio estatal del comercio exterior; un rígido control de los cambios; el desarrollo del derecho público o socialista (derecho a la planificación y derecho económico); un sistema monopartidista (antidemocrático, por ende), y la inexistencia de libertad económica (o de empresa).

5.1.3. *El sistema mixto dual o de economía integrada por sectores público y privado o descentralizados, o de estado social de derecho*<sup>121</sup>

Esta opción de modelo económico-jurídico tuvo su génesis en la coyuntura de la década de 1930 y respondió a la necesidad de enfrentar el colapso de las economías puras de mercado a través de fórmulas heterodoxas de teoría económica, representadas en las propuestas keynesianas de la demanda efectiva y la inversión pública y sustentadas en la experiencia de la política del Nuevo Trato (*New Deal*) del presidente estadounidense Theodore Rossevelt (1934).

A esta opción de sistema económico-jurídico se le han otorgado distintos denominativos: economía neoliberal, economía social de mercado, economía de mercado con planificación centralizada o indicativa, economía socialita de mercado, socialismo concurrencial, economía de mercado administrado y Estado social de derecho<sup>122</sup> o capitalismo reglamentado. Y los rasgos característicos de las economías capitalistas reglamentadas son: la rectoría del Estado en la dirección del sistema económico; la instauración de un sector público estratégico; la presencia de empresas privadas nacionales y extranjeras; áreas económicas planificadas o publicitadas, y áreas económicas concurrenciales o privatizadas; aceptación parcial y regulada de los mecanismos del mercado; liberación parcial del comercio exterior; protección estatal de los sectores atrasados; promoción de servi-

<sup>121</sup> *Idem*.

<sup>122</sup> Cfr. José Roberto Dormí (1977), *Derecho administrativo económico*, Astral, Argentina.

cios públicos en salud, seguridad social y educación, entre otros, y libertad individual empresarial.

#### 5.1.4. *El sistema de economía libre y el neoliberalismo*<sup>123</sup>

Como ha podido advertirse, la instauración de un sistema económico-jurídico corresponde con los cambios sociales, económicos, políticos, culturales y científico-técnicos, en espacios y tiempos históricos determinados.

Así, la opción del sistema económico-jurídico de vigencia contemporánea en la mayoría de los países se fundamenta en el rescate de los postulados clave del original liberalismo económico del siglo XVIII: la institución del mercado como mecanismo de asignación de los recursos, una política económica de liberalización, apertura y desregulación, y el retiro progresivo del Estado de la vida económica.

Según la doctrina del liberalismo económico, el individuo existe por sí mismo, configurando su cultura y su identidad en una convivencia social difícil y compleja. El vínculo entre el individuo y la convivencia social se materializa mediante las normas jurídicas del Estado de derecho. Y es que el derecho es el fundamento del contrato social efectuado entre los individuos en aras de su convivencia armónica. En este orden de ideas se estructuró la filosofía política liberal de Hobbes, Hume, Montesquieu y Rousseau.

La sociedad civil, según los liberales, existe con independencia del mercado y en ella las personas se desarrollan con todas sus pasiones y virtudes. El mercado representa un elemento más de lo social, el cual ha de someterse a las leyes derivadas del contrato social que es el derecho. Y con ello se advierte, con justificación, que la doctrina liberal representa una filosofía sobre la libertad del individuo en la que se presentan las pasiones del hombre que, en ese esquema doctrinal, encuentran un espacio de expresión y expansión.

La doctrina neoliberal, por su parte, considera al mercado como el centro de lo social y restringe, igualmente, su concepción del mercado sólo a los mercados de los sectores financiero y bursátil, a los cuales estima

<sup>123</sup> *Idem.*

como ejes de su visión y su orientación sociopolíticas. Y en función de ellos se encuentra el resto de los mercados de bienes y servicios a los que acuden los agentes económicos.

Por lo tanto, para el neoliberalismo lo social es una consecuencia del mercado, y el mercado, resultado de los mercados de dinero y de capitales (financiero y bursátil). En los mercados, los individuos forman lo social, y es en esta relación donde lo social y lo cultural son un producto de lo mercantil, y lo mercantil posee como basamento, de acuerdo con los neoliberales, los mercados bursátiles y financieros.

De acuerdo con lo anterior, tanto el ámbito económico como la esfera social se concretan con independencia de la acción del Estado, por lo que esta entidad se estima como mero complemento que se ajusta al dictado de las normas mercantiles y financieras. Por lo tanto, entre menos presencia (y existencia) haya del Estado, pueden actuar mejor los mercados para configurar lo social, que bajo su dominio libre pueden arribar al equilibrio general, en el cual tanto la generación de bienes y servicios como los precios y la distribución de este ingreso entre los agentes privados se efectúa en términos óptimos. Por lo tanto, el mercado constituye la fuente de todo lo social y, por ende, es el derecho el que debe ajustarse a las leyes del mercado. Se está, entonces, ante un Estado de derecho reglamentado por las leyes del mercado.

Paralelamente, como se señaló antes, para el liberalismo original el hombre es el reflejo de todas sus luces y sus sombras, el punto de partida de todo lo social. En cambio, para el nuevo liberalismo la única pasión del hombre que cuenta es el egoísmo, al que estima como fundamento de la máxima ganancia, siendo una conducta determinada por ella en la interacción entre el hombre y el mercado.

Entonces, puesto que los neoliberales conciben el mercado como el epicentro forjador de lo social, y hacen de los mercados financiero y bursátil los elementos organizadores de todos los procesos económico-jurídicos, la mayor parte de su política y, en especial, la política económica y el derecho económico, se encuentran dirigidos hacia los mercados financiero y bursátil.<sup>124</sup>

<sup>124</sup> Vid. Juan Castaigts Teillery (1996), "Neoliberalismo. El sector financiero, centro de lo socioeconómico", *Excelsior*, Sección Financiera, 20 de julio.

La economía de mercado otorga al Estado y al derecho una función reguladora que posibilita el libre ejercicio de las libertades económico-mercantiles de los ciudadanos. Al replegarse el Estado, sus instrumentos de dirección y regulación disminuyen y abren espacio a la autonomía de la voluntad y a la libre contratación de empresarios, trabajadores y consumidores. El derecho deja en parte sus normas orgánicas y jerárquicas —el derecho público se reduce en sustancia y forma— y las normas van transformándose en inorgánicas y privadas.

Así pues, en el sistema económico-jurídico denominado *neoliberalismo* destaca una nueva opción heredera del liberalismo clásico, donde el Estado se subordina al mercado y en que la política económica se pone a las órdenes del capital privado, en medio de una reorganización capitalista encabezada por el Estado y en alianza con la empresa privada (nacional y extranjera), y un proceso de globalización internacional que, rebasando los conceptos clásicos de Estado nacional y soberanía, viene a reafirmar y fortalecer la propia opción neoliberal.<sup>125</sup>

## **5.2. Fundamentos formales de la intervención del Estado en la economía**

### **5.2.1. Generalidades<sup>126</sup>**

El proceso de la intervención del Estado en la actividad económica comenzó en los inicios del siglo xx en las economías de libre mercado, en la mayoría de las casuísticas, en forma coyuntural y esencialmente supletoria, ante las fallas temporales de los mecanismos de autorregulación del mercado.

Formalmente, pues, considerando este contexto, intervenir implica un acto que interpone su conducta o su acción con otro y otros actores, o bien, en sus acciones o en sus ámbitos. Se trata de una interposición connotada de excepcionalidad, por lo menos en el sentido de que se toma parte en algo que pertenece a otro actor. Se trata, consecuentemente, del Estado que es el centro de poder usado o utilizable a favor de quien lo controla

<sup>125</sup> Vid. Marcos Kaplan (1994), *Revolución tecnológica, Estado y derecho*, tomo III, Universidad Nacional Autónoma de México y Petróleos Mexicanos, México.

<sup>126</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*

o mediante el cual se influye, el instrumento para intervenir en la economía para desarrollar los intereses de los grupos o individuos influyentes.

Esta concepción implica una escisión entre lo económico, objeto de la intervención, y el Estado, objeto de la lucha política. Situación que se diluye cuando el Estado es facultado para actuar e intervenir, pues, en la economía. Por lo tanto, el Estado penetra a la sociedad sectorialmente con el fin de que los agentes privados retomen sus funciones naturales en un mercado competitivo libre, sustentándose en basamentos de grupos sociales o individuos que luchan para influir con el objeto de lograr su intervención protegiendo y estimulando intereses diversos (pluralidad de grupos e intereses). Y tales intervenciones especiales y casuísticas parten del principio rector de cualquier comunidad, puesto que el bienestar económico de una sociedad no es la finalidad cardinal del Estado, sino la libertad del individuo.

Por lo tanto, puede formularse que, en términos formales, la intervención del Estado en la economía se fundamenta en las legítimas acciones temporales por medio de las cuales el poder público penetra al sistema económico en aras de corregir las contradicciones y las crisis internas del sistema de economía liberal. Y, así fundamentada, la intervención estatal empleó en su primera aparición histórica tres técnicas: la de policía, la de fomento y la de servicios públicos.<sup>127</sup>

### 5.2.2. *Los formatos, grados y orientaciones de la acción del Estado en los asuntos económicos*<sup>128</sup>

En términos generales, es posible sostener que las formas de la intervención del Estado en la economía pueden ser directivas o directas.

Un formato de intervención directiva consiste en que el Estado dirige la política económica a través de instrumentos directos (política moneta-

<sup>127</sup> De acuerdo con Witker: "La técnica de policía consiste en el resguardo externo que el Estado efectúa a los agentes privados de la actividad económica (protección y seguridades jurídicas a la actividad empresarial privada). La técnica de fomento consiste en el establecimiento de apoyos tributarios, financieros y crediticios, a las actividades económicas privadas. Y, finalmente, el servicio público consiste en la ejecución de actividades o la prestación de servicios que por su naturaleza no interesan al sector privado, pues son consustanciales a las funciones del Estado (defensa, administración de justicia, salud y educación). Son las llamadas actividades prioritarias de participación conjunta o mixta del poder público (concesiones, asignaciones) y el sector privado (por ejemplo, educación y salud en el derecho económico mexicano)". *Ibid.*, pp. 64 y 65.

<sup>128</sup> Jorge Witker Velásquez (1989), *op. cit.*

ria, fiscal, de comercio exterior, industrial, de empresas públicas) e indirectos (políticas salariales, de empleo, de seguridad social, educativa, científica y tecnológica, etcétera). En cambio, un formato de intervención directa tiene que ver con la intervención participativa de ejecución, mediante la cual el Estado es un sujeto económico más que actúa y dirige actividades económicas. La suya es una intervención estatal administrativa, pues generalmente se traduce en acciones realizadas a través de empresas públicas. Y, tal intervención puede ser: por participación en situación de competencia o por sustitución de actividades económicas privadas que se incorporan al sector público.

La intervención directa no es casual ni indicativa, sino que de forma sistemática participa (en competencia) o sustituye (en monopolio) a los particulares en el proceso de desarrollo, producción y distribución de bienes y servicios. Este tipo de intervención, además, demanda diversos modos de gestión pública, los cuales se clasifican en directos (ejecución por el propio Estado) e indirectos (ejecución por terceros bajo la dirección y fiscalización del Estado). Y los modos de gestión pública directa son, a su vez, centralizados (departamentos administrativos o delegaciones de secretarías o ministerios) o descentralizados, los cuales cumplen una gestión instrumental casi siempre de carácter económico y bajo la directriz de la política económica de Estado.<sup>129</sup>

En cuanto a los grados de la acción del Estado en los asuntos económicos, se trata de ubicar las tareas estratégicas, prioritarias o liberadas que existen en cualquier sistema económico. Así, los Estados reservan áreas en forma privativa que se sustraen de los particulares, ya sean nacionales o extranjeros. Y dichas áreas estratégicas por lo regular son señaladas en las cartas magnas de los distintos países.

En las áreas prioritarias casi siempre se establece con aceptación la concurrencia de particulares bajo la vigilancia del Estado (*verbi gratia*, la salud, los alimentos, etcétera). Y en las áreas liberadas el Estado únicamente regula la acción de los particulares con sustento en la técnica de policía, la cual ha sido descrita con antelación en estos espacios (registros, controles, licencias, permisos, etcétera).

<sup>129</sup> Vid. José Roberto Dormí (1980), *Derecho administrativo económico*, Astral, Argentina.



### 5.2.2.1. *El intervencionismo parcial empírico y la participación ordenadora*<sup>130</sup>

La historia económica mundial da cuenta de que la intervención episódica y parcial y sus técnicas limitadas fueron incapaces de restaurar la autorregulación y otorgar estabilidad a la opción de sistema de economía de libre mercado. Los problemas estructurales de dicho sistema, según Lewis, se asociaron con los siguientes: la imposibilidad de la humanización de los salarios por parte del mercado; lo imprevisible de la inestabilidad cíclica; la imposibilidad de que los cambios externos se integren a la libertad económica irrestricta; el hecho de que el desempleo defina la demanda doméstica y, por lo tanto, que la actividad industrial se desploma, y la no retribución equitativa al capital y a los salarios por parte de los precios.<sup>131</sup>

En aras de superar las limitantes antes esbozadas, se ha señalado que el Estado debe asumir un rol activo de participación directa y permanente vía los instrumentos o mecanismos estatales que procuran el reforzamiento del sistema económico hacia alguno de los fines fijados por el Estado. Ésta es la intervención de orientación o de política económica estricta, también denominada *administración ordenadora*.<sup>132</sup>

Este esquema participativo de intervención, en general legislativo, variablemente coactivo y de coerción indirecta (estímulos) puede traducirse en programas de ayuda, subvenciones articuladas en la política de fomento, planes de desarrollo, etcétera, que también ponen en marcha la participación privada en la actividad económica, por medio de juntas, consorcios, empresas mixtas, etcétera.

Por lo tanto, de la fórmula del intervencionismo parcial empírico al principio de la participación estatal de tendencia ordenadora (principio de la política económica) se registra un tránsito en cuanto a técnicas que puede ser sintetizado como sigue: policía y servicios públicos, fomento, proteccionismo, dirección o rectoría económica, planificación o planeación indicativa o imperativa.<sup>133</sup>

<sup>130</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*

<sup>131</sup> Vid. Arthur Lewis (1973), *Las etapas del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

<sup>132</sup> Vid. Alejandro Carrillo y Sergio García Ramírez (1985), *Las empresas públicas en México*, Porrúa, México.

<sup>133</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez (1989), *op. cit.*, pp. 35 y 36.

### 5.2.2.2. *Las orientaciones de la acción estatal en la economía*<sup>134</sup>

Las direcciones u orientaciones de la acción del Estado en la actividad económica se relacionan con los principios de los sistemas de economías centralmente planificadas y mixtas, que transitoriamente han sido relegados a transformaciones de las nuevas economías de mercado. Y tales orientaciones del Estado se identifican con la promoción, la concentración y la planeación.

En el caso de la orientación de promoción, el Estado cesa su intervención para asumir una posición de promotor del crecimiento económico, creando las condiciones macroeconómicas necesarias para que los agentes privados ocupen un sitio activo y protagónico. Su acción orientadora reside en equilibrar las finanzas públicas, propiciar altas tasas de crecimiento, incrementar los ingresos y generar empleos suficientes. Por ello, los elementos relevantes al respecto pueden concentrarse en los siguientes: un establecimiento entre el crecimiento económico, la mejoría social y la preservación del ambiente; una capitalización de las actividades industriales; la consecución de un desarrollo regional geoeconómicamente equilibrado; un impulso del incremento del ahorro doméstico, y la disipación de la brecha de la extrema pobreza, así como la creación de alternativas a la información económica de los centros urbanos.<sup>135</sup>

Por lo que hace a la orientación de concentración, hay que mencionar que en las economías de mercado la libre concurrencia o la competencia económica y los un valor o interés protegido de alta significación. Se busca que los agentes operadores económicos actúen y promuevan la eficiencia económica y respeten un auténtico proceso competitivo; esto es, un escenario en el que los empresarios compitan entre sí, vía costos menores, innovaciones tecnológicas, mejores servicios y, lógicamente, menores precios para los consumidores.

El tópico de la competencia debe abordarse desde una perspectiva dual: una económica, que impacta en la actividad económica de las empresas en el mercado, y otra jurídica, cuyo contenido normativo proviene de la facultad, aceptada incluso en regímenes liberales, de que el poder público

<sup>134</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, cap. iv.

<sup>135</sup> Vid. s. a. (1994), *Política industrial*, Fundación Mexicana Cambio XXI Luis Donaldo Colosio. México, p. 24.

pueda limitar la libre competencia del sector privado, sobre la base de evitar monopolios y concentraciones productivas o de servicios que atenten contra el sistema económico y erosionen una auténtica eficiencia empresarial y mercantil. Y es que bajo una empresa monopólica, el precio pagado por los consumidores es mayor y la cantidad es menor que en la situación competitiva, o el precio es igual y la calidad de los bienes es inferior.

En contraparte, cuando el mercado se encuentra en una situación de competencia, los empresarios reciben a cambio del bien o servicio que producen un monto de ingresos por cada unidad adicional igual al costo adicional (que incluye también la remuneración al empresario) en que incurrieron para producirla. Dicho ingreso es, asimismo, equivalente al precio que los consumidores están dispuestos a pagar por el bien. Por lo tanto, en un contexto competitivo hay un gran número de firmas en la industria que genera un bien más o menos homogéneo; ninguna de ellas puede elevar el precio dado que los consumidores cambiarían de proveedor. Y tampoco pueden restringir su oferta porque sus ingresos disminuirían al mantenerse el precio sin variación. De modo que, así, se logra la eficiencia distributiva, porque tanto los productores como los consumidores maximizan sus beneficios.

Y en torno a la orientación de planeación ha de destacarse que cualquier planeación o planificación significa una intervención deliberada sustentada en un conocimiento racional mínimo del proceso socioeconómico y político de una nación. Se presenta como una técnica sociopolítica que compagina medios, instrumentos, mecanismos, evaluaciones y procesos sociales, por los cuales los actores, las estructuras y los movimientos buscan alcanzar metas y objetivos, consentidos democráticamente por un cuerpo social o comunidad.

Asimismo, toda planeación implica una estrategia de desarrollo que tiene como beneficiarios o destinatarios a determinados grupos o sectores sociales, sin omitir las necesidades generales de interés público. Además, en una economía de mercado la planeación se concibe como una técnica aritmética, puesto que limita y anula la libre decisión de los agentes y los sectores privados. No obstante, sectorialmente se acepta su aplicación en áreas conflictivas y críticas (suelo urbano, planeación agrícola, derecho ecológico e, incluso, en materia poblacional y familiar).

Finalmente, la planeación de tinte democrático por lo regular tiene un basamento constitucional en los países en que se lleva al terreno de la materialización.

### **5.3. El derecho económico a la luz de los sistemas económicos<sup>136</sup>**

El modelo económico liberal que se consolidó en el siglo xx se fundamentó en la propiedad privada (románica-continental), en la libertad de contratación y en la libertad económica. Además, se promovió universalmente con base en una economía autorregulada por el mecanismo del mercado en competencia perfecta, y descansó, precisamente, en tales instituciones jurídicas. O sea, economía privada y derecho privado constituyen dos fases de un mismo proceso, que operó en ese lapso histórico y confirmó la hegemonía de una clase social (burguesía), la cual surgió del esquema feudal al efectuar el tránsito a un sistema social de mayor avance y progreso: el capitalismo.<sup>137</sup>

En consonancia con lo anterior, el Estado nacional se afianza jurídicamente; su función radica en ejercer una custodia externa a los individuos, base indivisible de la sociedad liberal en lo económico y en lo jurídico.

Desde la perspectiva histórica, ese modelo económico-jurídico ha presentado problemas insuperables. El Estado, centro del poder, depositario de intereses plurales, ha sido obligado a intervenir y participar en los mecanismos de mercado con el fin de corregir los desequilibrios que, supuestamente, se conciben como naturales e indivisibles. Y, esta función doble del Estado, la intervención y la participación, incide en los sistemas jurídicos, donde el derecho presenta nuevas funciones de organización de unas relaciones sociales más equitativas y del equilibrio entre las fuerzas económicamente existentes en el contexto social.

Y esta metamorfosis que sufre el Estado en sus funciones originales (institución gendarme) impacta en los sistemas jurídicos, originándoles transformaciones relevantes como: el tránsito de la ley a ser un instrumento de programación económica; la sustitución de principios y técnicas ju-

<sup>136</sup> Jorge Witker Velásquez (2005), *op. cit.*, cap. iv, y Jorge Witker Velásquez (1989), *op. cit.*, cap. i.

<sup>137</sup> Vid. Joseph Lajugie (1963), *Los sistemas económicos*, EUDEBA, Argentina.

rídicas, y el nuevo posicionamiento del Poder Ejecutivo, en desmedro el Legislativo, para formar un centro importante de la producción jurídica.

Así, el proceso intervencionista estatal no cesa, sino que, por el contrario, continúa hacia su racionalidad por la senda de la permanencia. Y a la economía política que analiza y sistematiza la toma de decisiones macroeconómicas (empresas) la sustituye la política económica que ubica a la entidad estatal como el centro de las decisiones de tipo macroeconómico, a las cuales los agentes económicos deben atenerse y adaptarse. En este contexto, el denominado Estado benefactor o de bienestar (*welfare state*) se concibe como la fuente del desarrollo social y su actuación se articula a la estructura misma de una nueva economía mixta (social de mercado), compuesta por empresas privadas, públicas y transnacionales.

En este esquema, la política económica se erige como un elemento de ciencia, técnica y progreso hacia la planificación regulando democráticamente las decisiones y las ejecuciones económicas de grupos, individuos y firmas.

Por lo tanto, de lo hasta aquí esgrimido puede formularse un primer conjunto de conclusiones en torno de la evolución del derecho económico a la luz de los sistemas económicos: primera, que al establecimiento de sistemas económicos liberales ha correspondido la vigencia de sistemas jurídicos de cortes individualistas y privatistas; segunda, que, en contraparte, a la instauración de sistemas económicos socializados ha correspondido el establecimiento de sistemas jurídicos administrativos y públicos, donde dichas transformaciones han tenido como centro nodal el derecho de propiedad y sus consecuentes efectos jurídicos y económicos, y tercera, a la implantación de sistemas económicos mixtos ha correspondido la vigencia de sistemas jurídicos orgánicos e inorgánicos, esto es, una coexistencia de los derechos públicos y privados, con la consideración de que el derecho económico tiene su génesis en los sistemas socializados y mixtos como un instrumento que regula, disciplina y sanciona la política económica y la planificación del desarrollo.

Asimismo, situado en la descripción histórica precedente, el derecho económico constituye una realidad científica indiscutible, siempre que se le examine con una metodología interdisciplinaria amplia no formalista, o sea, considerando las normas jurídicas específicas como instrumentos

que cumplan contenidos y finalidades económicas y sociales.<sup>138</sup> El derecho económico, pues, supone una parte del derecho integrado por categorías jurídicas (elemento formal) y económicas (elemento material), las cuales dan cuenta de su objeto de estudio, teniendo como eje cardinal, igualmente, el fenómeno del intervencionismo del Estado en la actividad económica (socializada o mixta) en aras de lograr objetivos definidos por el esquema político global, fijados en las constituciones nacionales. Y ese eje cardinal variará en uno u otro sistema económico (socializado o mixto).<sup>139</sup>

Este intervencionismo y esta dirección del Estado en la economía se identifican, con la política económica, del lado de la ciencia económica. Y por la necesidad de regular ambos matices del intervencionismo estatal en la sociedad occidental, tuvo su razón de ser el derecho económico, derivación de la disciplina del derecho que se asocia con un subconjunto normativo que regula, disciplina y ejecuta la política económica y la planificación en busca del desarrollo que equilibre las ilimitadas necesidades sociales frente a los recursos materiales escasos.<sup>140</sup> Por lo tanto, puede aseverarse aquí que el derecho económico es el derecho de dirección, de mando, que se adscribe en las áreas del derecho público, sin soslayar su incidencia normativa en el ámbito del derecho mercantil.

Valorado lo anterior, debe agregarse en estos espacios que desde la última década del siglo xx se plantearon transformaciones considerables en la relación economía-derecho. Y es que el Estado del bienestar y la economía mixta fueron sometidos a un ejercicio de crítica estructural, del cual se extrajo que las deficiencias mostradas por los sistemas productivos (centrales o periféricos) correspondían a la presencia del intervencionismo regulador del Estado a través del gobierno.

Por su parte, el contemporáneo esquema de globalización, en su plano económico, a través de sus procesos objetivos comercial, financiero,

<sup>138</sup> Roberto Eros Grau (1978), *Planteamiento economico e regra jurídica*, Editora Revistas dos Tribunais, São Paulo, Brasil.

<sup>139</sup> Jorge Witker Velásquez (1981), "Derecho económico", en *Introducción al derecho mexicano*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

<sup>140</sup> De hecho, cuando este intervencionismo estatal es total y planificado imperativamente como en la casuística de los sistemas socializados, exige normas administrativas y económicas totales, otorgando al derecho económico una función hegemónica, equiparándolo con el derecho de la planificación. Y, por lo tanto, en estos sistemas el derecho económico y el derecho de la planificación se vuelven sinónimos. Cfr. Agustín Gordillo (1978), *Derecho de la planificación*, Editorial Jurídica Venezolana, Caracas, Venezuela.

productivo y tecnológico, es valorado en los tiempos actuales como el paradigma de desarrollo indiscutible, al cual las naciones en desarrollo deben insertarse al estilo neoliberal, es decir, con apertura comercial, liberalización de la inversión extranjera y retiro progresivo del Estado de sus funciones económicas como orientador, regulador y promotor del crecimiento económico y del bienestar social, con la amenaza de quedar al margen del progreso y del tránsito consecuente al llamado Primer Mundo.<sup>141</sup> En este marco situacional, a través de la estrategia de cambio o ajuste estructural de las economías subdesarrolladas, sucumbieron los sistemas de economía socializada o mixta, en medio de la erección de la economía capitalista de mercado en su formato neoliberal.<sup>142</sup>

Así las cosas, a este fenómeno de globalización internacional se suman los tratados de integración regional que, hoy por hoy, conforman los tres grandes centros de concentración transnacional mundial (la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte), los cuales internacionalizan derechos y costumbres que rebasan las categorías de Estado nacional y soberanía clásica. Por lo tanto, el derecho en la economía internacional de mercado libre advierte perceptibles alteraciones conceptuales mayores que cambian las bases mismas de lo que se concibe como derecho nacional o interno.<sup>143</sup> Finalmente, la revolu-

<sup>141</sup> Vid. Miguel Ángel Medina Romero (2000), "En torno a la globalización", en *Realidad Económica*, núm. 9, Escuela de Economía de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, octubre.

<sup>142</sup> Con fundamento en la premisa de la inserción neoliberal en la globalización contemporánea, los Estados nacionales han instaurado una disciplina económica que han dado en llamar ajuste o cambio estructural, concretamente en América Latina, desde los años ochenta y noventa del siglo xx (reformas de primera y segunda generaciones), basada en las premisas siguientes: la liberación de los precios; la liberación del comercio exterior; la desincorporación y la privatización de las empresas del Estado; la liberalización y desregulación para la inversión extranjera, eliminando y reduciendo las restricciones y los requisitos de desempeño; la reducción del gasto público productivo y asistencial (incluyendo la reducción o la supresión de subvenciones a alimentos, insumos y energéticos); el deterioro de los salarios reales nacionales; la restricción de la oferta monetaria y crediticia; el incremento de los ingresos públicos vía reformas fiscales y la revalorización de los bienes y servicios vendidos por el Estado; la liberalización de los mercados financieros, y la reducción o la supresión de las políticas industriales o de fomento económico. Vid. Isabel Rueda Peiro (1998), *México: crisis, reestructuración económica, social y política*, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México y Siglo Veintiuno Editores, México, y Patricia Olave Castillo (1997), *El proyecto neoliberal en Chile y la construcción de una nueva economía*, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México y Ediciones El Caballito, México.

<sup>143</sup> En medio de la hora de la globalización y la era digital, el derecho se transforma para: privilegiar las normas de los tratados internacionales sobre las correspondientes a las constituciones nacionales; ponderar el derecho zonal respecto del doméstico; lograr la asimilación del ciudadano adscrito a un país con los ciudadanos extranjeros en igualdad de condiciones (trato nacional); ceder lo nacional a lo zonal en términos de mercancías

ción del conocimiento y los vertiginosos adelantos científico-tecnológicos (los nuevos materiales, la biotecnología, la información de la vida diaria y las relaciones multilinguas, etcétera) son signos del advenimiento de un nuevo derecho que la actual generación comienza a vislumbrar.<sup>144</sup>

## 6. El derecho y la economía en el plano exterior: el derecho económico internacional

### 6.1. *El derecho internacional público: concepto, doctrina y fuentes*<sup>145</sup>

En la dimensión exterior de la vinculación entre el derecho y la economía se torna indispensable referirse al derecho Internacional Público (DIP), a partir de su concepto definitorio, así como a sus diferencias respecto del derecho interno (DI), en sus planos público y privado.

De acuerdo con esta consideración, Ortiz Ahlf señala que conviene apreciar tres tipologías de definiciones al respecto, la de Seara Vázquez, la de Guggenheim y la de Suy, las cuales se exponen enseguida: “a) Definiciones según sus destinatarios. Conforme a las cuales el DIP es el conjunto de normas que regulan las relaciones entre los Estados y demás sujetos internacionales; por ejemplo: derecho internacional público es el conjunto normativo destinado a reglamentar las relaciones entre sujetos internacio-

y servicios; lograr una regulación por leyes y reglamentaciones zonales o internacionales en los mercados (competencia, prácticas desleales, propiedad intelectual, normas, ecología, tributos, moneda, *incoterms*, etcétera); lograr que los litigios y las controversias, hasta ayer competencia casi exclusiva de los tribunales de jurisdicción internas, se resuelvan vía soluciones de conflictos privados, y así, el arbitraje, la conciliación y los sistemas expertos (paneles) reemplacen a los sistemas judiciales clásicos, pues la tecnificación y la complejidad de nuevas figuras jurídicas (como contratos de patentes, marcas, *know-how*, llave en mano, de riesgo, concesiones, *joint venture*, *dumping* y subvenciones, origen y valoración de mercancías, servicios, contratos informáticos, normas bursátiles y financieras, traspaso informático de fondos, etcétera) exigen la resolución de los conflictos en forma ágil y expedita, en un progresivo distanciamiento de la ritualidad procesal tradicional, y replantear la formación y la información de los nuevos recursos humanos expertos en las áreas del derecho y la economía, de los países centrales y periféricos, pues no es responsable soslayar que la revolución de los servicios ha alcanzado a las profesiones. Vid. Héctor Fix Fierro y Sergió López Ayllón (1993), “Libre comercio y globalización del derecho”, en *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 23.

<sup>144</sup> Cf. Alvin Toffler (1990), *El cambio del poder*, Plaza & Janés, Barcelona, p. 261.

<sup>145</sup> Las últimas dos terceras partes de la sección en curso se encuentran basadas, casi en su totalidad, en el texto: “Notas sobre derecho internacional público a finales del siglo”, de Manuel Becerra Ramírez, en s. a. (1998), *La ciencia del derecho...*, op. cit., pp. 251-285.



nales (Seara Vázquez). *b*) Definiciones según la materia. Las cuales parten del carácter internacional de las relaciones reguladas; por ejemplo: el derecho internacional público es el conjunto de normas jurídicas que rigen las relaciones internacionales (Guggenheim). *c*) Definiciones según la técnica de creación de las normas. Las cuales consideran el procedimiento de su positivización; por ejemplo: conjunto de normas para un momento dado que sin tener en cuenta el objeto ordenado y el sujeto obligado se han convertido, como consecuencia de un procedimiento, en internacionales”.<sup>146</sup>

Y concluye la misma especialista “De los criterios mencionados en los incisos anteriores, el subjetivo y el formal son útiles en la definición del DIP. Por el contrario, el criterio material, como bien señala Miaja de la Muela, implica el riesgo de que si bien puede reflejar con exactitud el contenido del DIP en un determinado momento, al cambiar las circunstancias caería en disconformidad con las nuevas realidades. [Y] de acuerdo con estas consideraciones el DIP puede definirse como aquella rama del derecho que regula el comportamiento de los Estados y demás sujetos atípicos mediante un conjunto de normas positivizadas por los poderes normativos peculiares de la comunidad internacional”.<sup>147</sup>

La doctrina dominante del derecho internacional<sup>148</sup> reconoce que el sistema internacional es un sistema jurídico específico diferente del que rige dentro de los Estados. Este carácter deriva de los sujetos a los que se aplica y de la ausencia de órganos centralizados. El derecho internacional tiene como sujetos a entidades muchas veces muy complejas; por ejemplo, los Estados, que tienen entre sí muchas diferencias en lo que se refiere a su nivel de desarrollo económico, social y cultural; es decir, el derecho interno tiene como sujetos a los individuos y a las personas morales, entidades menos complejas que el conjunto de los Estados que interactúan en las relaciones internacionales.<sup>149</sup>

<sup>146</sup> Loretta Ortiz Ahlf (2004), *Derecho internacional público*, 3ª ed., Col. Textos Jurídicos Universitarios., Oxford, México, p. 3.

<sup>147</sup> *Ibid.*, p. 3.

<sup>148</sup> *Vid.*, por ejemplo, Óscar Schachter (1982), *International Law in Theory and Practice, General Course in Public International Law*, Martinus Nijhoff, Boston, *Academy of International Law (1982-V)*, vol. 178, o bien Frank Thomas, M. 1988. “Legitimacy in the International System”, en *American Journal of International Law*, vol. 82, núm. 4, octubre, pp. 706-759.

<sup>149</sup> Hasta el siglo pasado, el Estado era considerado como el sujeto por excelencia del derecho internacional,

En las relaciones internacionales se carece de órganos que centralicen la función legislativa, ejecutiva y judicial, como sucede en el interior de los Estados. No existen órganos que tengan como función hacer el derecho, ejecutarlo o que posean el monopolio de la jurisdicción internacional; más bien son los mismos sujetos del derecho internacional los que crean el derecho y lo aplican muchas veces de forma coactiva, y son ellos también los que deciden si se someten o no a la jurisdicción internacional. En caso de transgresión de la normatividad internacional o de la negación al cumplimiento voluntario de una decisión jurisdiccional internacional, el Estado puede recurrir a la retorsión, que es un acto legítimo que está destinado a dañar al Estado transgresor<sup>150</sup> o bien a sufrir represalias.<sup>151</sup>

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

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

<sup>150</sup> Por ejemplo, negarse a conceder ciertos privilegios, como ayuda económica, la expulsión de diplomáticos, etcétera, que no sean objeto de un tratado internacional.

<sup>151</sup> Las represalias son actos que normalmente serían ilegales, pero que se convierten en legales en virtud de un acto ilegal previo cometido por otro Estado. Las represalias deben ser proporcionales al acto ilegítimo original. Un ejemplo de represalias sería la incautación de bienes de un Estado que hubiera hecho con anticipación lo mismo. El sujeto afectado por una violación internacional sólo puede recurrir a la guerra en caso de legítima defensa (que debe ser proporcional y con los límites que el mismo derecho internacional establece (*vid.* el artículo 51 de la Carta de la ONU); en los casos establecidos por las sanciones que dicte el Consejo de Seguridad de la ONU, y en caso de guerra de independencia, en ejercicio del principio de autodeterminación de los pueblos. *Vid.* Michael Akehurst (1988), Akehurst, Michael. 1988. *A Modern Introduction to International Law*, 6ª ed., Inglaterra, p. 6.

De acuerdo con lo antes dicho, el derecho internacional no es un derecho primitivo que se encuentre en una etapa de evolución inferior; es un sistema jurídico específico creado y aplicado por sus mismos sujetos que regula su conducta con la finalidad de conservar la paz y la seguridad internacionales. Otra de las características esenciales del derecho internacional contemporáneo que debe mencionarse es que se trata de un derecho de la paz.<sup>152</sup>

Por otra parte, en lo que se refiere a la relación entre los órdenes jurídicos, el interno e internacional, coincidimos con Charles Rousseau en el sentido de que la “controversia concerniente a las relaciones entre dos órdenes jurídicos es tan sólo una discusión doctrinal (*discusión d'école*), tanto más cuando la práctica positiva no confirma con carácter absoluto ninguna de las dos tesis en presencia [se refiere a las dos escuelas, la monista y la dualista, en sus dos vertientes]”.<sup>153</sup> Además, la práctica internacional ha probado que hay un fenómeno de internacionalización de la legislación interna en lo que se ha denominado estándares, es decir, la creación de legislaciones que son como modelos a nivel internacional.<sup>154</sup> Ahora, en lo que se refiere a las fuentes del DIP, se nota un desarrollo considerable, aunque se vislumbra también una corriente crítica de la doctrina tradicional de las fuentes<sup>155</sup> y se plantean y esbozan en la doctrina nuevas fuentes del derecho internacional que hagan que el DIP se desarrolle de forma más ágil.<sup>156</sup>

<sup>152</sup> Un derecho que, a partir de 1928, año en que se firma el Tratado Brian-Kellog, proscribía la guerra como medio de solución de controversias, cosa que ni aun el Tratado de Versalles, que dio fin a la primera Guerra Mundial, hizo. Antes de 1928 el derecho internacional a lo más que llegaba era a regular las contiendas bélicas, a tratar de humanizarlas, pero no las prohibía. Ahora, el derecho internacional contemporáneo sólo en contadas excepciones permite el uso de la fuerza y, en cambio, presenta una serie de alternativas o medios para que los sujetos del derecho internacional puedan solucionar sus controversias. Los medios o métodos de solución pacífica de controversias son de diferentes tipos y se encuentran tanto a nivel mundial como regional.

<sup>153</sup> Charles Rousseau (1966), *Derecho internacional público*, 3ª ed., Ariel, España, p. 19.

<sup>154</sup> También es notable un movimiento para que, en el caso de los derechos humanos, los compromisos que contraiga el Estado se inserten inmediatamente en el orden jurídico interno con la más alta jerarquía. Esto es, sin duda, parte del fenómeno de globalización.

<sup>155</sup> *Vid.*, por ejemplo, Jonathan I. Charney (1993), “Universal Interantional Law”, *American Journal of International Law*, vol. 87, núm. 4, octubre, pp. 529-551.

<sup>156</sup> Por ejemplo, con el planteamiento de que las resoluciones son fuentes de derecho internacional, posición todavía no aceptada generalmente, sin embargo es digna de ser tomada en cuenta. Hasta ahora se acepta que estas resoluciones constituyen un paso importante para convertirse en fuentes del derecho internacional, ya que constituyen de alguna manera una prueba de la *opinio iuris*. Por otra parte, se plantea un nuevo sistema para la creación de las fuentes o las reglas, más claras que la *opinio iuris* o que la costumbre generalmente aceptada,

Tradicionalmente se ha tomado el artículo 38° del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, que tiene su antecedente en el artículo del mismo número del Estatuto del Tribunal Permanente de Justicia Internacional, como indicador oficial de las fuentes del derecho internacional.<sup>157</sup> La doctrina es unánime en este sentido; sin embargo, existe una gran discrepancia en lo que se refiere a la interpretación de sus alcances.<sup>158</sup> Los medios o métodos de solución pacífica de controversia son de diferentes tipos y se encuentran tanto a nivel mundial como regional.

En lo que respecta a la importancia jerárquica en que pudieran estar enumeradas las fuentes, aunque algunos autores consideran que los tratados constituyen la fuente más importante de normas de derecho internacional,<sup>159</sup> en la práctica internacional lo anterior no es así, ya que el juzga-

o bien el grado de carácter normativo de las sentencias de los tribunales internacionales. Aquí hay un campo rico todavía para la investigación y el desarrollo.

<sup>157</sup> La clasificación de las fuentes del Derecho Internacional —formas de manifestación del derecho internacional— se encuentra establecida en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, el cual se deriva del texto inédito de un artículo con el mismo numeral del Estatuto de la Corte Permanente de Justicia de 1920, y reza: “1. La Corte, cuya función es decidir conforme al derecho internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar: a) Las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes; b) La costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho; c) Los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas; d) Las decisiones judiciales y la doctrina de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho. 2. La presente disposición... *ex aequo et bono* si las partes así lo convienen, no restituye facultad de la Corte para decidir un litigio”. Cit. en Hermilo López-Bassols (2001), *Derecho internacional público contemporáneo e instrumentos básicos*, Porrúa, México, p. 20.

<sup>158</sup> Como se mencionó anteriormente, en cuanto a sus alcances, la interpretación del Artículo 38° del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia no es muy uniforme en la doctrina de derecho internacional, como lo hace notar el jurista A. Verdross, sobre todo en lo que se refiere a dos aspectos: el carácter ejemplificativo o enumerativo de las fuentes señaladas en dicha disposición y *en* la importancia jerárquica en que pudieran estar enumeradas las fuentes. Al respecto, hay una corriente mayoritaria en la ciencia del derecho internacional que considera que el artículo 38 en cuestión tiene una terminología puramente descriptiva y “no tiene por objeto restringir en forma alguna la operación de las fuentes que se describen”. (Michel Virally (1985), “Fuentes del derecho internacional”, en Max Sorensen (ed.), *Manual de derecho internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 153. La interpretación contraria, es decir, la que considera que no hay más fuentes del derecho internacional que las señaladas en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, es un enorme obstáculo en el desarrollo del derecho internacional. La adecuación del derecho internacional a las relaciones internacionales en constante transformación no sería posible con la existencia de un sistema cerrado de fuentes del derecho. Por otra parte, hay que tomar en cuenta la reivindicación que hacen los países de Asia y África en el sentido de que no participaron en la elaboración del sistema jurídico internacional, y un sistema limitado de fuentes obstaculiza la creación de normas jurídicas de carácter más democrático y justo. Vid. A Verdross (1968), “Les principes généraux de droit dans le système des sources du droit international public”. *Hommage a Paul Guggenheim*, Suiza, p. 521.

<sup>159</sup> E. Jiménez de Arechaga (1979), *Curso de derecho internacional público*, Uruguay, p. 55.

dor ha aplicado indistintamente las fuentes sin tomar en cuenta un orden jerárquico.<sup>160</sup> Igualmente, hay que destacar como elemento importante del desarrollo del DIP en el ámbito de los tratados internacional la figura del *ius cogens* internacional como un elemento que atempera la voluntad de las partes.

Finalmente, en las últimas dos décadas se ha escrito abundantemente sobre las resoluciones de la ONU como fuente del derecho internacional.<sup>161</sup> La doctrina<sup>162</sup> se inclina por considerar que si bien las resoluciones no son fuentes de derecho internacional, algunas, sobre todo las relativas a aspectos internos de la organización, tienen fuerza jurídica vinculatoria, posición que es un adelanto respecto de aquélla que les niega cualquier carácter jurídico.<sup>163</sup> Si bien el asunto de las resoluciones como fuente de derecho internacional del desarrollo todavía sigue en discusión, sin embargo constituye un avance doctrinal suprimir el aspecto cerrado del artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia y reconocer el importante papel que desempeñan las resoluciones de los organismos internacionales, concretamente de las dictadas por la Asamblea General de la ONU. Así, el reconocimiento general en la doctrina de derecho internacional de las re-

<sup>160</sup> Por ejemplo, se tiene que, en el caso de Nicaragua vs. Los Estados Unidos de Norteamérica, la Corte tuvo que resolver la controversia con base exclusivamente en la costumbre internacional. El artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia no debe verse como una camisa de fuerza que reprima la manifestación de la normatividad jurídica internacional; además, deben tomarse en cuenta los cambios sustanciales que se han producido en las relaciones internacionales. Definitivamente, el mundo de hoy es muy diferente al que existía en 1921, año en que se puso en vigor el antecedente del actual artículo 38. El derecho internacional ha seguido evolucionando y debe evolucionar de acuerdo con las necesidades del mundo contemporáneo, cuya característica sobresaliente es la internacionalización total de las relaciones internacionales; esto es, ya Europa no es el centro creador del derecho, ni son 51 Estados los que forman parte de la ONU. Las relaciones internacionales son más complejas y se requiere una mentalidad más abierta para aceptar y entender las nuevas manifestaciones jurídicas internacionales.

<sup>161</sup> La atención sobre este tema en la doctrina es comprensible, si se toma en cuenta la evolución que han sufrido los organismos internacionales y, sobre todo, su creciente importancia en la vida internacional.

<sup>162</sup> Por lo que respecta a la doctrina de los juristas latinoamericanos, la posición es más atrevida, ya que sostienen, en algunos casos, como en el de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, su obligatoriedad jurídica. *Vid.* Manuel Becerra Ramírez (1985), "La doctrina latinoamericana acerca de la naturaleza jurídica de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados", en *Revista de la Escuela Libre de Derecho*, año 9, núm. 9, México.

<sup>163</sup> El problema teórico tiene sus aristas, por lo cual es necesario resolver una serie de problemas en caso de que las resoluciones sean consideradas como fuente de derechos; esas cuestiones de carácter teórico ya las deja entrever el internacionalista Skubiszewski cuando habla de la posibilidad de establecer en las resoluciones las reglas de denuncia, las normas de validez y la vigencia de las resoluciones, etcétera. *Vid.* Krzysztof Skubiszewski (s. a.), "A New Source of the Law of Nations: Resolutions of International Organizations", *Hommage a Paul Guggenheim*, Suiza, pp. 518-520.

soluciones como fuente del derecho internacional produciría una verdadera revolución, ya que vendría a abrir la posibilidad de transformar las normas de derecho internacional con bases más justas y democráticas.<sup>164</sup>

## 6.2. Vínculos entre el derecho internacional público y privado<sup>165</sup>

En el inicio del siglo xx, los juristas especializados en derecho internacional dividieron su disciplina en dos categorías generales: derecho internacional público y derecho internacional privado. Dicha clasificación produjo interés tanto en la academia como en el gobierno. El derecho internacional privado<sup>166</sup> —el derecho de los contratos, empresas, inversiones— se encontraba, en buena medida, fuera del alcance del gobierno.

Y al final del siglo xx la antigua división del derecho internacional público y el privado ha empezado a perder relevancia. Gobiernos, organizaciones internacionales, empresas privadas y organizaciones no gubernamentales (ONG) operan dentro de una esfera que incluye derecho público y derecho privado, dependencias públicas y particulares. Gobiernos y organizaciones internacionales legislan y trabajan de manera que regulan detalladamente las actividades de los particulares; por otro lado, a los particulares se les ha concedido el poder de confrontar a los gobiernos directamente en un foro internacional.<sup>167</sup>

Esta fusión del derecho internacional público y el derecho internacional privado complica la investigación académica dentro de las doctrinas

<sup>164</sup> Recuérdese que una serie de resoluciones de la Asamblea General de la ONU tienen un gran contenido transformador del *statu quo* internacional. Por ejemplo, la Resolución 3201 de 1974, por la cual se adopta la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y muchas otras más que han sido minimizadas por los países desarrollados por considerarlas meramente recomendatorias.

<sup>165</sup> El contenido del presente apartado corresponde, en lo esencial, con el texto de la cuarta sección del numeral II, “La evolución del derecho económico internacional en el siglo xx”, en Stephen Zamora (1998), “El derecho internacional y la economía mundial a finales del siglo xx”, *La ciencia del derecho...* *op. cit.*, pp. 243 y 244.

<sup>166</sup> No estoy usando el término derecho internacional privado aquí en el sentido que se le da en el derecho civil de *droit international prive*, equiparable al concepto anglosajón de conflicto de leyes.

<sup>167</sup> Los ejemplos de acciones que pueden ser ejercitadas por particulares son el mecanismo de solución de controversias del capítulo 11 (Inversión) del TLCAN y las disposiciones que regulan las quejas de particulares en el propio TLCAN en materia de cooperación ambiental, artículo 6° (acceso privado a soluciones) y artículo 14 (“El Secretariado puede considerar una petición de cualquiera organización no gubernamental o persona afirmando que la otra parte no está aplicando efectivamente su derecho ambiental...”).

legales. Los historiadores han desarrollado una categoría historiográfica, llamada nueva historia, la cual se enfoca en la investigación histórica a un micronivel de los particulares, en vez de hacerlo a un macronivel de las cabezas del Estado y los grandes eventos políticos. Los juristas del derecho económico internacional deberían igualmente enfocar más su atención en los efectos detallados del derecho económico internacional a un micronivel con el uso de información social y científica para su análisis. Y la fusión del derecho internacional público y el privado, desde la perspectiva económica, también complica la tarea de los encargados de la política con el aumento de los actores que intervienen en la toma de decisiones.<sup>168</sup>

### **6.3. Teorías fundamentales que explican las relaciones entre el derecho internacional público y el derecho interno de los estados**

Como se sabe, existen diversas doctrinas al respecto, las cuales parten de supuestos lógicos y teóricos diferentes y corresponden a diversos momentos históricos. Para una presentación sistemática y clásica de las diversas doctrinas<sup>169</sup> se abordarán en seguida, *grosso modo*, las doctrinas dualista, monista y coordinadora.

La teoría dualista, a veces llamada pluralista, considera que el derecho internacional y el derecho interno constituyen sistemas jurídicos separados, y aun opuestos, ya que reglamentan relaciones sociales diversas y tienen fuentes y fundamentos jurídicos distintos.<sup>170</sup> Esta concepción ha sido criticada pues no sólo no es posible admitir la coexistencia de dos órdenes jurídicos supuestamente heterogéneos sino que además podría llevar a ne-

<sup>168</sup> Por ejemplo, en las negociaciones del TLCAN, los representantes de los gobiernos de Canadá, México y Estados Unidos fueron opacados por quienes representaron a las empresas, a las ONG, el interés público, grupos de presión, a los cabildos, etcétera. Estos grupos tuvieron una clara influencia en el contenido del acuerdo que finalmente se concluyó. En sociedades pluralistas como la de Estados Unidos la intervención de particulares aumenta la dificultad de los líderes de gobierno para llevar a cabo políticas dinámicas (la incapacidad del presidente William Clinton para obtener la autorización del Congreso con el fin de llevar a cabo negociaciones mediante la vía rápida de un acuerdo de libre comercio para América es un ejemplo de esto). La transición de México de una cultura política autoritaria a otra más plural hace que las políticas económicas internacionales del gobierno reciban cada vez mayor presión de grupos ajenos al gobierno.

<sup>169</sup> Vid. Alfred Verdross (1980), *Derecho internacional público*, 6ª ed., Editorial Aguilar, España, y Boris Mirkin-Guetzevich (1993), *Droit constitutionnel international*, Francia.

<sup>170</sup> Vid. Carl Trieppl (1923), "Les rapports entre le droit interne et le droit international", en *Academia de Derecho Internacional de la Haya*. Recueil des Cours, t. I, pp. 80 y ss.

gar la existencia misma del derecho internacional. Según Kelsen, uno de sus más fuertes críticos, la afirmación de que “el derecho interno y el derecho internacional constituyen dos sistemas de reglas independientes pero simultáneamente válidos es insostenible”.<sup>171</sup>

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

Esta breve presentación muestra que las convenciones de Viena sobre los tratados recogen una concepción monista internacionalista, mientras que el artículo 4º superior parece consagrar un monismo constitucionalista, puesto que señala que la Carta prevalece sobre cualquier otra norma.

Así, frente a esas doctrinas extremas, Alfred Verdross y otros autores han defendido una tesis intermedia. Según esta concepción, la doctrina dualista es inadmisibles en la realidad jurídica contemporánea, pues existen conflictos y relaciones entre las constituciones y los mandatos del derecho internacional. No son, pues, órdenes paralelos. El monismo constitucionalista tampoco es aceptable pues conduce a la incertidumbre de las relaciones internacionales y a la erosión misma del derecho internacional. Pero el monismo internacionalista radical, como el de Kelsen, tampoco refleja la práctica jurídica, pues no es cierto que toda norma estatal —y sobre todo constitucional— contraria al derecho internacional sea automáticamente nula en el plano interno de los Estados, pues los tribu-

<sup>171</sup> Vid. Hans Kelsen (1923), “Les rapports de système entre le droit interne et le droit international public”, en *op. cit.*, p. 280.



nales estatales deben obediencia de manera esencial a su propio ordenamiento jurídico.

Por consiguiente, concluye Verdross, “sólo puede dar cuenta de la realidad jurídica una teoría que, reconociendo, desde luego, la posibilidad de conflictos entre el derecho internacional y el derecho interno, advierte que tales conflictos no tienen carácter definitivo y encuentran su solución en la unidad del sistema jurídico”.<sup>172</sup> Esto es, una teoría que “mantiene la distinción entre el derecho internacional y el derecho estatal, pero subraya al propio tiempo su conexión dentro de un sistema jurídico unitario basado en la constitución de la comunidad jurídica internacional”.<sup>173</sup>

Esta tesis intermedia, que Verdross califica de monismo moderado, y que otros autores denominan de otras maneras, es defendida por numerosos teóricos como la doctrina que mejor refleja la práctica jurídica contemporánea. Así, algunos las califican como doctrinas coordinadoras. Otros las denominan como la tesis de la integración dinámica entre el derecho internacional y el derecho interno.<sup>174</sup>

Así, por no citar sino otro ejemplo, Manuel Díez de Velasco acoge esta misma perspectiva de un monismo moderado, que en el fondo tiene ciertas connotaciones dualistas moderadas, puesto que defiende la primacía indirecta del derecho internacional, la cual opera no por la vía de la nulidad de las normas internas contrarias a un tratado sino por medio de la responsabilidad internacional de aquel Estado que invoca su derecho interno para incumplir las obligaciones derivadas de un tratado. Este autor señala que si bien la actuación de normas internas contrarias a un tratado vigente engendran responsabilidad internacional, eso no quiere decir que “las normas internas contrarias al DI y las decisiones judiciales y administrativas que en ellas se hacen incurran en un vicio de nulidad automático”,<sup>175</sup> puesto que en la gran mayoría de los casos “y salvo disposición expresa en contrario, son plenamente eficaces y aplicables por los

<sup>172</sup> Alfred Verdross (1980), *op. cit.*, p. 56.

<sup>173</sup> *Ibid.*, p. 59.

<sup>174</sup> Vid. A. Herrero Rubio (1956), *Derecho internacional público*, España, pp. 90 y ss., A. Miaja de la Muela (1955), *Introducción al derecho internacional público*, España, pp. 184 y ss., y A. Truyol y Sierra (1977), *Fundamentos de derecho internacional público*, España, pp. 115 y 116.

<sup>175</sup> Manuel Díez Velasco (1976), *Instituciones de derecho internacional público*, Tecnos, España, p. 112.

tribunales y autoridades internos, aunque engendren responsabilidad internacional<sup>176</sup>.

#### **6.4. El derecho económico internacional como conjunción del derecho económico y el derecho internacional público<sup>177</sup>**

El derecho económico internacional (DEI) constituyó un nuevo campo del derecho internacional a partir del siglo XIX. Se afirma que el término *derecho económico internacional* es un producto del siglo XX; tal denominación no había sido tan significativa en épocas anteriores. Antes de este siglo, las relaciones económicas entre las naciones en general eran poco coactivas, toda vez que derivaban de tratados multilaterales cuyas disposiciones eran muy amplias o de las actividades de organizaciones económicas internacionales. Los esfuerzos de los gobiernos por promover el comercio internacional se han visto constreñidos por factores políticos y económicos (tanto internos como externos) y por acuerdos comerciales bilaterales.<sup>178</sup>

Debido a lo anterior, la falta de observancia de las provisiones de un tratado significaba que una nación perdía reciprocidad en los beneficios que otorgaba dicho tratado pero no se enfrentaba a mayores consecuencias. En lo relativo a la política y a la economía, las teorías de libre comercio de Adam Smith, David Ricardo y otros ayudaron a dismantelar las políticas mercantilistas que prevalecieron en Europa antes del siglo XVIII, pero no eliminaron por completo la continua recurrencia al proteccionismo comercial.<sup>179</sup> Sin duda alguna, los argumentos y las políticas proteccionistas del comercio continúan en la actualidad, a pesar del énfasis de la liberalización comercial de finales del siglo XX.<sup>180</sup>

<sup>176</sup> *Ibid.*, pp. 112 y 113.

<sup>177</sup> El contenido del presente apartado corresponde, en lo fundamental, con el texto del numeral II, "La evolución del derecho económico internacional en el siglo XX", de Stephen Zamora (1998), "El derecho internacional y la economía mundial a finales del siglo XX", en s. a., *La ciencia del derecho...*, *op. cit.*, pp. 233-244.

<sup>178</sup> En 1909 Stanley Hornbeck apuntaba que durante el siglo XIX "los tratados comerciales fueron tan comunes que hoy en día las naciones deben asumir una complicada red de obligaciones". Stanley Hornbeck (1909), "La cláusula de nación más favorecida", *American Journal of International Law*, vol. 3, núm. 395. El autor sólo se refiere a tratados bilaterales entre naciones.

<sup>179</sup> *Vid.* Leonardo Gomes (1990), *Neoclasical International Economics: An Historical Survey*, Nueva York, pp. 5 y 6, 28 y ss.

<sup>180</sup> Como lo anotó Gomes, el final del siglo XIX fue testigo de un intenso debate en Inglaterra sobre el valor del libre comercio frente al proteccionismo. El debate persiste, esta vez en el contexto de Estados Unidos, a tra-

#### 6.4.1. *El surgimiento de las organizaciones económicas internacionales*<sup>181</sup>

El avance más importante en el derecho económico internacional durante el siglo xx ha sido el establecimiento de organismos intergubernamentales de carácter multilateral —organizaciones económicas internacionales—. Las semillas de las organizaciones económicas internacionales se sembraron durante el siglo pasado, con el establecimiento de las primeras uniones técnicas como la Universal Postal Union (1878) y la Telegraphic Union (1865), con el propósito de derribar las barreras de la comunicación internacional.<sup>182</sup> En la esfera económica, las organizaciones intergubernamentales fueron creadas para encargarse de la normalización métrica, la protección de la propiedad intelectual, la publicación de tarifas aduanales, la protección internacional del trabajo, el comercio agrícola y los seguros.<sup>183</sup> Estas nuevas organizaciones económicas se encargaban primordialmente de funciones de información e investigación, aunque sin un poder general para la elaboración y la aplicación de normas.<sup>184</sup>

Las organizaciones económicas internacionales creadas en el siglo xx son empresas más ambiciosas que sus predecesoras del xix. Dichas orga-

vés de las críticas sobre los costos y los beneficios producidos por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). *Idem*.

<sup>181</sup> *Vid. supra* nota 176.

<sup>182</sup> En un artículo publicado en el volumen primero del *American Journal of International Law*, Paul Reinsch trata la creación y las funciones de las “uniones internacionales” del siglo xix que preceden a las organizaciones económicas internacionales del siglo xx. *Vid.* Paul Reinsch (1907), “International Unions and Their Administration”, *American Journal of International Law*, vol. 1, p. 579.

<sup>183</sup> *Ibid.*, pp. 595-609.

<sup>184</sup> En un artículo publicado en 1907, Paul Reinsch concluye que las organizaciones internacionales no intervinían indebidamente en la soberanía del Estado: “No es tanto el punto que las naciones hayan renunciado a determinadas partes de sus poderes soberanos, en favor de algún órgano administrativo internacional, como lo han hecho; mientras reserven su absoluta independencia resulta deseable, y de hecho necesario, cooperar regular y permanentemente con otras naciones en la administración de ciertos intereses económicos y culturales”. *Ibid.* p. 581. Aún con esto, Reinsch tuvo la capacidad de ver que las “uniones administrativas internacionales” eran aptas para tener un mayor impacto en las naciones del futuro: “Sin derogar la soberanía de los estados”, concluye que “una jurisdicción internacional de facto y ordinaria, así como un procedimiento administrativo, son instancias que están creciendo y tienen una buena oportunidad para convertirse en instrumentos de control en las futuras relaciones políticas del mundo”. *Idem*. Si se estudian las recientes actividades de las organizaciones económicas internacionales establecidas en la segunda mitad del siglo xx, la ambiciosa predicción de Paul Reinsch parece bien fundada. Los periódicos de todo el mundo actualmente están llenos de artículos sobre los efectos de las políticas de austeridad inducidas por el Fondo Monetario Internacional en los países que tienen problemas con su balanza de pagos, o sobre la última resolución de una controversia vía panel, que establece que una ley estatal u otra norma está en contra de las disposiciones del GATT.

nizaciones cubren dos funciones básicas en la economía internacional: como entidades operativas algunas organizaciones (el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial son los principales ejemplos) afectan directamente la economía del mundo mediante la concesión de préstamos, otorgando ayuda técnica e influyendo en la política, etcétera; como entidades que crean y aplican normas algunas organizaciones (como el GATT y la OMC) han creado preceptos para regular conductas económicas (por supuesto, algunas organizaciones, como el Fondo Monetario Internacional, realizan tanto las funciones operativas como las de crear normas).<sup>185</sup>

Los arquitectos del orden económico de la posguerra decidieron que no era conveniente diseñar una sola organización monolítica para que se encargara de gestionar una economía internacional liberalizada. Por el contrario, le dieron un enfoque muy práctico, al establecer organizaciones especializadas con jurisdicción y funciones definidas a través de las cuales podrían causar impacto. Este acercamiento —denominado *funcionalismo* por los expertos en relaciones internacionales—<sup>186</sup> eventualmente conduciría a un nivel más alto en la cooperación internacional a la que se hubiese obtenido mediante una aproximación monolítica.

Las primeras instituciones —el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (Banco Mundial)— fueron el resultado de una conferencia internacional que se sostuvo en Bretton Woods, New Hampshire (Estados Unidos), en 1944. Estas dos organizaciones se convirtieron en los pilares de un aparato de organi-

<sup>185</sup> El principal impulso para el desarrollo de las organizaciones económicas internacionales se dio con motivo de los disturbios militares y económicos de principios del siglo xx. Basándose en los primeros 50 años del siglo, uno no podría predecir que la cooperación internacional de cualquier clase tendría un gran éxito. La Primera Guerra Mundial, la “guerra para terminar todas las guerras”, trajo disturbios económicos en Alemania en la década de 1920 y dejó el terreno preparado para la Segunda Guerra Mundial. La depresión económica mundial del decenio de 1930 llegó en un periodo de alto proteccionismo y de regulación restrictiva del comercio exterior en varios países. Mientras la Segunda Guerra Mundial llegaba a su fin, los líderes de los aliados comprendieron que la falta de mecanismos internacionales para mediar en los conflictos económicos había contribuido al estallido de la guerra. Por lo tanto, además de crear una organización internacional —las Naciones Unidas—, encargada de asegurar la paz, estos líderes vieron la necesidad de crear instituciones internacionales que ayudaran a reducir los conflictos económicos que podrían poner en peligro la paz mundial.

<sup>186</sup> De acuerdo con un funcionalista, esta aproximación conduciría a “una devaluación del Estado, cuya organización tradicionalmente ha gobernado entidades territoriales específicas y, en algunos casos, determinados grupos étnicos, en favor de actividades organizadas trazadas para desempeñar funciones específicas y de vigilancia, necesarias para el bienestar de los miembros de la comunidad política”. J. Eastby (1985), *Functionalism and Interdependence*, p. 4.

zaciones económicas internacionales conocidos como el Sistema Bretton Woods. El término incluye a todas aquellas organizaciones económicas internacionales que fueron adhiriéndose a las políticas generales para la protección y la liberalización del comercio y la inversión internacional. Muchos —aunque no todos— de estos organismos se encuentran afiliados a las Naciones Unidas.<sup>187</sup>

El FMI y el Banco Mundial abrieron sus puertas en 1945. Se establecieron con el propósito de restaurar la regulación de los mecanismos de pago internacionales y para ayudar a través del financiamiento al desarrollo económico. Una organización de igual importancia, conocida como el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), fue creado en 1947 con el propósito de establecer un régimen liberal para promover el comercio internacional.<sup>188</sup> El GATT se tratará más adelante con mayor detalle.

Otras organizaciones intergubernamentales con competencia en la esfera económica —bancos de desarrollo regional, organizaciones comerciales regionales, organizaciones técnicas como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, etcétera— proliferaron en la última parte de la segunda mitad del siglo xx. Estas organizaciones han tenido un enorme impacto en los sistemas legales nacionales y en sus políticas y su impacto podría llegar a ser igual que el alcanzado por el Sistema Bretton Woods que está entrando a su fase de madurez.<sup>189</sup>

<sup>187</sup> Vid. Stephen Zamora (1995), "Economic Relations and Development", en Oscar Schachter y C Joyner (eds.), *The United States Legal Order*, pp. 503-576.

<sup>188</sup> Como es señalado con frecuencia, un acuerdo para la Organización Internacional del Comercio fue adoptado en La Habana en 1947, pero la Organización Internacional del Trabajo jamás pudo llegar a existir debido a la oposición de Estados Unidos. Sin embargo, el régimen de liberalización del comercio, conocido como GATT, fue adoptado mediante un protocolo "provisional" que duró casi 50 años. Técnicamente, el GATT nunca alcanzó el carácter de una organización internacional, pero sin lugar a dudas funcionó de facto como tal hasta la eventual creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1996. Actualmente, la OMC administra el GATT y los acuerdos análogos.

<sup>189</sup> Desde 1970, con motivo de las sacudidas ocasionadas por la crisis en la balanza de pagos y otros trastornos económicos, se ha pedido la creación de un nuevo régimen que sustituya al de "Bretton Woods", proporcionando mejores respuestas a las realidades económicas contemporáneas. Sin embargo, todavía no han sido formulados esos planteamientos.

### 5.4.2. *El papel del GATT/OMC en la liberalización del comercio*<sup>190</sup>

El GATT, que ahora forma parte de la Organización Mundial del Comercio, se ha convertido en la organización económica internacional más importante de la posguerra. Mientras que el Fondo Monetario Internacional continúa jugando un papel clave en promover la estabilidad en cuestiones monetarias y financieras en el ámbito internacional, el GATT/OMC es responsable de abordar un mayor número de cuestiones de amplia aplicación y efecto. Esto es particularmente cierto desde que fue adoptado el Acuerdo de la Ronda Uruguay en 1994. La OMC, a través de estos acuerdos, asumió mayor jurisdicción sobre cuestiones en las que tradicionalmente no intervenía, como el intercambio de servicios, la protección de la propiedad intelectual y medidas relacionadas con el comercio y la inversión.<sup>191</sup>

El único gran logro del GATT puede relacionarse con la creación del concepto más simple de su estatuto: la cláusula de la nación más favorecida (MFN). Este tipo de cláusulas es común en los tratados bilaterales desde principios del siglo XVIII. Pero la interpretación que se le había dado era muy estrecha. Al adherirse al GATT, todas las partes contratantes (ahora todos miembros de la OMC) deben dar un trato incondicional de nación más favorecida a todos los demás miembros de la OMC.<sup>192</sup>

El establecimiento incondicional de la cláusula constituyó un método sencillo y eficaz para reducir barreras comerciales, y, además, el concepto de la cláusula significó un ataque frontal a las tarifas restrictivas y a otras barreras en beneficio del sistema del GATT.<sup>193</sup> Y es que hubiera sido imposible alcanzar esta liberalización sin la amplitud e incondicionalidad del principio de la cláusula de la nación más favorecida del artículo I.

<sup>190</sup> Vid. *supra* nota 176.

<sup>191</sup> Vid. John Joackson (1997), *The World Trading System: Law and policy of International Economic Relations*, 2ª ed., pp. 305-317.

<sup>192</sup> Si un país A otorga un beneficio a un país B, está obligado a otorgar el mismo beneficio a los países C, D, E, etcétera.

<sup>193</sup> Si en algún momento alguna de las partes contratantes del GATT reduce una tarifa al negociar con un socio comercial, las demás partes contratantes se verán beneficiadas. Durante su medio siglo de existencia, el GATT ha patrocinado distintas rondas de negociación comercial, entre las que destaca la Ronda Uruguay. Como resultado, el nivel de las tarifas y otras barreras arancelarias ha disminuido progresivamente. Con excepción de determinados sectores en los que existe un rígido proteccionismo comercial —como la agricultura y la industria textil—, las tarifas impuestas por las naciones alrededor del mundo se encuentran en el punto más bajo de la historia.

El éxito del GATT en la reducción de tarifas ha dejado a las barreras no arancelarias (NTBs) como el último reducto del proteccionismo para las industrias nacionales. Sin embargo, en la década de 1970, el GATT se vio forzado a atacar barreras no arancelarias en su camino para liberalizar el comercio mundial y formular reglas comerciales más transparentes. El propio GATT siembra las semillas del proteccionismo —en las salvaguardas y excepciones que permite que los países se reserven<sup>194</sup> y a través de las medidas que permite que se tomen para contrarrestar prácticas desleales de comercio—. <sup>195</sup>

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

En un intento por reducir los efectos negativos de las barreras no arancelarias, las negociaciones de la Ronda Uruguay se han centrado en el fortalecimiento de métodos para hacer más eficaces las reglas y en eficientizar los procesos para la solución de controversias que administra el GATT, a través de su sucesora, la OMC. Las tarifas elevadas pueden significar barreras comerciales, pero también son muy transparentes y hasta ahora pueden ser ubicadas por funcionarios comerciales en las negociaciones. Las barreras no arancelarias, por el contrario, son problemáticas precisamente porque son opacas, confusas y difíciles de determinar. <sup>196</sup>

<sup>194</sup> *Vid.*, por ejemplo, artículos XIX (medidas de emergencia), XX (excepciones generales) y XXI (excepciones de seguridad) del GATT.

<sup>195</sup> *Vid.*, por ejemplo, artículos VI y XVI, sobre medidas *antidumping* y cuotas compensatorias.

<sup>196</sup> La medida de un país para proteger la vida silvestre podría ser vista por su socio comercial como una protección a la industria local. Por ejemplo, en el caso del embargo atunero, Estados Unidos excluyó el atún enlatado de México por la aplicación de una ley estadounidense que fue diseñada para la protección de los delfines. Un panel del GATT sostuvo que la exclusión de Estados Unidos constituyó una barrera comercial prohibida. Estados Unidos no logró acreditar científicamente su alegato en el sentido de haber adoptado la medida para la protección de la vida silvestre. Activistas ambientales censuraron la decisión del panel que parecía estar a favor del libre comercio por encima de la protección ambiental. El panel del GATT, a pesar de estar consciente de los argumentos a favor del medio ambiente, se negó a realizar una interpretación más amplia de las excepciones del GATT establecidas en el artículo XX (sobre la protección de animales o la conservación de los recursos naturales) a falta de evidencia en el sentido de que las partes contratantes del GATT tuvieran esa intención. Informe del panel del GATT, “Estados Unidos. Restricciones a imposiciones al atún”, BISD, 39º. Supp. 155 (1991-

Desde que el GATT resultó promotor de un régimen liberal de comercio, el panel del GATT optó por el libre comercio.<sup>197</sup> Las insuficiencias del GATT original sobre los mecanismos de solución de controversias fueron finalmente discutidas en la Ronda Uruguay, donde se establece un nuevo y reforzado mecanismo de solución de controversias que, en palabras de John Jackson, “resuelve muchas de las cuestiones que afectaban al anterior sistema de solución de controversias del GATT, aunque no necesariamente todas”.<sup>198</sup>

#### 6.4.3. *El derrumbe del comunismo y el surgimiento de una economía mundial de mercado*<sup>199</sup>

Después del surgimiento de las organizaciones económicas internacionales, el logro más importante para el derecho económico internacional del siglo xx no fue de carácter orgánico o jurídico, sino económico y político. El Sistema Bretton Woods, descrito anteriormente, no tuvo una cobertura universal. En general, las instituciones que surgieron a partir de Bretton Woods no incluían a las naciones que formaban parte del bloque socialista. Con algunas excepciones, estas naciones eligieron quedarse fuera del sistema de organizaciones económicas de libre mercado. La Unión Soviética inventó su propio grupo económico —Comecon— que operaba bajo la supervisión y el control de la Unión Soviética. El resultado fue un sistema comercial bifurcado que reflejaba las nada fáciles condiciones que prevalecieron durante la Guerra Fría.

La Guerra Fría generó una importante masa de derecho económico internacional, aunque no todo fue positivo. Las sanciones económicas emergentes de la Guerra Fría (control de bienes extranjeros, controles de

1992). El reporte del panel del GATT no fue adoptado formalmente por las partes contratantes, como sucede comúnmente, pero obligó a Estados Unidos a reformar sus políticas, a pesar de que la controversia atún-delfín continúa. Para un breve análisis del caso y sus consecuencias, *vid.* Raj Bhala (1996), *International Trade Law: Cases and Materials*.

<sup>197</sup> El caso del embargo atunero es simplemente una muestra de la importancia de la creación de los mecanismos para promover la eficacia de las reglas y para solucionar las controversias del GATT/OMC. Sin los medios para decidir sobre la procedencia de las demandas de Estados Unidos, el GATT/OMC estaría imposibilitado para contrarrestar la imposición generalizada de las barreras no arancelarias que contribuirían al menoscabo de un régimen de libre comercio.

<sup>198</sup> *Vid.* John Jackson (1997), *op. cit.*, pp. 124 y 125.

<sup>199</sup> *Vid.* *supra* nota 176.



exportación, etcétera) pusieron a prueba las normas internacionales de no discriminación y no intervención. Las organizaciones de Bretton Woods lucharon por la implantación de regímenes basados en el libre mercado (trato nacional, control de barreras no arancelarias, eliminación de restricciones de pago) para las economías centralmente planificadas del mundo comunista.

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

El modelo de sustitución de importaciones se mantuvo en la mayoría de los países en vías de desarrollo desde la década de 1950 hasta la de 1980. Los países en vías de desarrollo, llamados en ese entonces Grupo de los Setenta y Siete, firmaron un manifiesto —el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI)— para promover una distribución más equitativa de los recursos entre las naciones. El NOEI produjo pocas reglas de derecho económico internacional, aunque sí tuvo un efecto en el Sistema Bretton Woods, al hacer que las organizaciones económicas internacionales adquirieran más conciencia de los problemas especiales de los países en vías de desarrollo.

El NOEI fracasó en atraer el apoyo de naciones clave que controlaban la economía mundial. Dos décadas de relaciones económicas confusas —la crisis energética y la espiral inflacionaria de la década de 1970 y la crisis de la deuda externa del decenio de 1980— no sólo enterraron al NOEI, sino que ayudaron a cavar la tumba del modelo de sustitución de importaciones. Los primeros años de esta década —el modelo ascendiente del desarrollo económico de la de 1960: el control central y planificado de la economía, un fuerte y directo intervencionismo del gobierno en la economía y laprotección a la industria nacional del comercio y a la inversión extranjera—han dado lugar a un nuevo modelo de libre mercado. Este modelo, que muchas naciones en vías de desarrollo han adoptado en varios grados durante la década pasada (al unirse al GATT y a las políticas del FMI, o simplemente eligiendo rechazar el modelo anterior), se basa en los siguientes principios: 1. Reducir la intervención del gobierno. 2. Desregulación económica. 3. Promoción del libre mercado en la economía nacional. 4. La paulatina eliminación de barreras comerciales en bienes y servicios. 5. Mayor aceptación de la inversión extranjera como un elemento deseable para el desarrollo económico.

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

Estas fuerzas políticas y económicas —la caída de la Unión Soviética, la mengua del NOEI y el crecimiento del modelo de libre mercado— tienen mucho que ver con el desarrollo del derecho económico internacional en el cambio de siglo. A pesar de que no existe un consenso unánime sobre principios legales, hay por lo menos una teoría ascendiente de desarrollo económico que se presta a la aplicación de un régimen general de derecho económico internacional que sea liberal por

naturaleza.<sup>200</sup> La OMC ahora cuenta con una amplia cantidad de países miembros y la membresía del FMI y del Banco Mundial es todavía mayor. Nunca antes se había producido tan amplia adhesión a un régimen general que gobernara a las naciones en sus relaciones económicas internacionales. Existen aún varias disputas económicas y comerciales, pero tienden a basarse en diferencias sobre la aplicación de políticas específicas en vez de hecerlo en diferencias de filosofías fundamentales.

Sin embargo, no todos los gobiernos han adoptado el modelo de libre mercado con igual fervor. Y es posible que el modelo se vuelva menos atractivo si subsiste el actual esquema de resultados para algunas naciones.<sup>201</sup> No obstante, no es probable que se abandone completamente el régimen de libre comercio, puesto que cada vez los Estados se acostumbran más al régimen y perfeccionan su práctica.

#### 6.4.4. *Las instituciones jurídicas como base del modelo económico*<sup>202</sup>

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

Actualmente, los organismos económicos internacionales reconocen el papel central que desempeñan las instituciones legales en la preserva-

<sup>200</sup> Por ejemplo, que promueve la libre circulación de capital, bienes y servicios mientras dicho movimiento no sea excesivamente dañino a la economía mundial o a la economía nacional.

<sup>201</sup> Así, por ejemplo, algunos comentaristas temen que el modelo de libre mercado sea inapropiado para los países en vías de desarrollo, debido a la necesidad de la intervención del gobierno en la economía para proteger a la clase pobre y a la clase trabajadora en sociedades donde la pobreza es severa y endémica. Por todas estas razones, es probable que, durante el primer cuarto del próximo siglo, se produzca nuevamente el cuestionamiento en torno del modelo de libre mercado y la visión de modelos alternativos.

<sup>202</sup> El contenido del presente apartado corresponde, en lo fundamental, con el texto de la parte 6, "La capacidad de las instituciones jurídicas para apoyar un libre mercado económico, del numeral III, "Los retos para el siglo XXI", de Stephen Zamora (1998), "El derecho internacional y la economía mundial a finales del siglo XX", en s. a., *La ciencia del derecho...*, *op. cit.*, p. 249.

ción de un mercado libre y en la protección de la sociedad en torno de los abusos que este modelo pudiera causar. Esas instituciones legales materializan, así, el derecho económico internacional.

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

## Conclusiones capitulares

El actual trabajo constituye un estudio jurídico-económico, pues el objetivo central de la investigación en cuestión es plantear y argumentar con solidez académica la existencia de relaciones entre los conceptos del comercio exterior y el marco jurídico-institucional de este último, siendo ello posible únicamente si se advierte que dichas relaciones han de ser establecidas en el marco del vínculo interdisciplinario del derecho y la economía. Y el capítulo aquí presentado ha versado, precisamente, sobre ese necesario y obligado nexo teórico entre las ciencias jurídica y económica.

Así, en la referencia al vínculo que se ha configurado entre el derecho y la economía, en esta investigación se han derivado tres tipologías esenciales de relaciones: de integración, de causalidad y de interacción. Éstas, a la par de los enfoques del derecho económico, de la política económica, del derecho de la economía y del análisis económico del derecho, constituyen los fundamentos teóricos de la relación interdisciplinaria entre el derecho y la economía, fundamentos a partir de los cuales se establecerán las bases para configurar el análisis económico del derecho del comercio exterior de México.

A partir de lo anterior, los elementos de conclusión provenientes de los contenidos del capítulo I de este estudio, que dan cuenta de los fundamen-

tos teóricos de la relación entre el derecho y la economía, son susceptibles de ser sintetizados de la siguiente manera:

- 1) Bajo la consideración de que el derecho es la ciencia social que estudia el conjunto de normas que regulan la conducta social de los individuos, susceptibles de recibir una sanción política, y que, inspiradas en la idea de justicia, tienden a realizar el orden social; y de que la economía es una ciencia social que aspira a la satisfacción de las necesidades materiales del hombre, la institución del Estado, en su misión reguladora, acude al derecho en aras de reglamentar las relaciones económicas, determinar la organización de la sociedad y del propio Estado, y confeccionar los mecanismos que permitan solucionar los conflictos y las controversias de intereses en el marco de la paz social. Así pues, la función del derecho frente a la economía consiste en establecer legalmente las actividades, facultades y obligaciones que le corresponden al Estado, a fin de lograr un óptimo de eficiencia económica, sin menoscabo del ideal de justicia.
- 2) Existen tres tesis esenciales a propósito del vínculo entre derecho y economía. La primera tesis, denominada *relaciones de integración*, supone que lo económico y lo jurídico, en lugar de contraponerse, se complementan, formando un único bloque. Una segunda tesis apunta a la verificación de relaciones de causalidad entre los fenómenos económico y del derecho, en las que la economía es la causa de todo y el derecho uno de sus efectos. Y, en tercer término, está la tesis que señala que entre el derecho y la economía se reportan *relaciones de interacción*, en las que, frente a la preeminencia de una acción económica, habrá una reacción semejante y contraria del derecho, eliminándose, por tanto, una dominación del factor económico sobre el jurídico y de éste sobre aquél.
- 3) Entre el derecho y la economía, además, existen cuatro vínculos complementarios *a)* una primera vinculación es la que se registra en el proceso de formulación de las políticas jurídicas en materia económica; *b)* una segunda aproximación se detecta en la relación que tiene el modelo económico con el conjunto de normas jurídicas que han introducido al ordenamiento positivo y que pueden ser (mas no necesariamente) las propuestas en política jurídica; *c)* una tercera entre derecho y economía es la que se verifica en forma y contenido, y *d)* la cuarta vinculación es la existente entre la

- conducta económica de los hombres y la significación jurídica que le sea dada por el ordenamiento jurídico económico.
- 4) Las relaciones planteadas aquí entre el derecho y la economía, esenciales y complementarias, conducen hacia las siguientes direcciones de enfoque disciplinario, en los contextos propios de la teoría económica convencional y la teoría jurídica tradicional: el derecho económico, la política económica, el derecho de la economía y el análisis económico del derecho. Estos cuatro esquemas, por un lado, nacen en medio de la estrecha vinculación existente entre el derecho y la economía, y, por el flanco restante, vienen a confirmar las tesis de la integración, causalidad e interacción entre los elementos de referencia, así como las relaciones complementarias entre los mismos.
  - 5) La vinculación entre el sistema jurídico y el sistema económico, por otra parte, expresa una relación más entre el derecho y la economía y confirma las tesis esenciales y complementarias, así como los esquemas interdisciplinarios, de la teoría económica convencional y la teoría jurídica tradicional (el derecho económico, la política económica, el derecho de la economía y el análisis económico del derecho). Así, el sistema jurídico conforma aquel subsistema de control social que dimana del Estado en forma de normas jurídicas y disciplina al cuerpo social con base en una ideología de aceptación. Y, por su parte, el sistema económico supone la connotación articulada de principios, reglas, procedimientos e instituciones en armonía, para la consecución de fines colectivos determinados, entre los cuales destaca la resolución del problema económico fundamental: la satisfacción de las necesidades primordiales o básicas.
  - 6) Las tipologías de los sistemas jurídico-económicos, desde una perspectiva histórica, tienen que ver con el sistema capitalista liberal o de economía de mercado,<sup>203</sup> el sistema colectivista socialista o de economía de planificación centralizada<sup>204</sup> y el sistema mixto, dual o de economía integrada por

<sup>203</sup> El primer sistema resuelve las premisas acerca de la escasez de los recursos, promoviendo la idea de generar lo demandado en el mercado vía las empresas de iniciativa privada orientadas a los consumidores con capacidad de compra. En este esquema el Estado y el derecho se enfocan a proteger el desenvolvimiento libre del orden económico privado; sus acciones son de garantía a través de la técnica de la vigilancia policía, y se da lugar a un subsistema jurídico de índole individualista y privado.

<sup>204</sup> En el segundo sistema se ha intentado solucionar las interrogantes en torno de la escasez de los recursos, pugnando por una producción para el consumo doméstico a través de las empresas del Estado inscritas en planes económicos quinquenales y destinados a todos los integrantes de una sociedad, a quienes garantizan niveles

los sectores público y privado o descentralizados, o de Estado social de derecho.<sup>205</sup> Y bajo los cambios sociales, económicos, políticos, culturales y científico-técnicos propios del espacio y el tiempo actuales, la opción del sistema jurídico-económico vigente en la mayoría de los países se fundamenta en un rescate de los postulados clave del original liberalismo económico del siglo XVIII: la institución del mercado como mecanismo de asignación de los recursos, una política económica de liberalización, apertura y desregulación, y el replanteamiento del papel del Estado en la vida económica.

- 7) Una economía de libre mercado no puede existir sin reglas antimonopolio y sin un eficiente y justo sistema judicial para hacer cumplir los derechos derivados de contratos y los derechos de propiedad, y sin las mínimas formas de regulación económica y aplicación de las normas. Y en el caso de las sociedades en transición de un modelo económico o político hacia otro, si no reforman y mejoran sus instituciones jurídicas, su proyecto de cambio estructural, simplemente, no se consume. Por lo tanto, la base del modelo económico es el modelo jurídico, es decir, el conjunto de instituciones jurídicas que dan cuenta del derecho económico.
- 8) De los planteamientos propios de los incisos 5 a 7, se concluye aquí que el derecho económico ha registrado un proceso de evolución permanente a la luz de los sistemas económicos, en la perspectiva histórica. Y que, ya se trate de un sistema capitalista liberal, de un sistema colectivista socialista o de un sistema mixto dual, el derecho económico ha jugado y juega un papel de primera importancia en dichos esquemas, toda vez que estipula las reglas de operación, tanto de una economía de mercado y de una economía de planificación centralizada, como de una economía integra-

mínimos de consumo generales; la fórmula del mercado es sustituida por la del Estado, en el contexto de un plan imperativo de acciones, y el derecho se amplía en su ala orgánica, el derecho público, y se constriñe en su flanco inorgánico, el derecho privado.

<sup>205</sup> Y el tercer sistema plantea hacer frente a las formulaciones de la escasez de los recursos, sintetizando las propuestas de los sistemas anteriores, y pugnando por la producción para el mercado y la colectividad; acepta de manera simultánea a las empresas estatales y privadas, y sus destinatarios son tanto los consumidores reales como los demandantes de los sectores marginados, poseedores de un poder de compra limitado. La acción del Estado, en este esquema, se orienta hacia una participación en el campo económico, ordenándolo y regulándolo; su obra se vincula con la prestación de servicios, y sus instrumentos los constituyen la empresa pública y los planes indicativos. El derecho, en esta propuesta, se diferencia en la opción del derecho público y el derecho privado, ambas coexistiendo y siendo garantes de las prerrogativas individuales y sociales de los integrantes del tejido social.

da por los sectores público y privado o descentralizados. Es decir que en cualquier proceso económico, en cualquier tipología de sistema económico, la ponderación del sistema legal constituye un imperativo porque, finalmente, el orden jurídico es el punto de referencia concreto de todas las transacciones y los movimientos económicos y la garantía de su expansión y desarrollo.

9) Ahora bien, si se hace coincidir el derecho y la economía desde una dimensión exterior, el foco de atención se dirige hacia el derecho económico internacional, el cual se encuentra vinculado ampliamente con el comercio exterior de un país. Y esta categoría iuseconómica es precisamente el último eslabón teórico primario requerido para plantear, con solvencia teórica, el vínculo entre derecho y economía, el cual hace posible que, finalmente, pueda arribarse a las relaciones entre el comercio exterior y el marco jurídico de éste, mismas que constituyen el centro del análisis del documento en curso. El derecho económico internacional se concibe, por lo tanto, como aquella rama del derecho que regula el comportamiento económico de los Estados y demás sujetos atípicos mediante un conjunto de normas positivizadas por los poderes normativos peculiares de la comunidad internacional, y sus formas de manifestación (fuentes) son: las convenciones y los tratados internacionales, la costumbre internacional, los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas, las decisiones judiciales y la doctrina de los publicistas de mayor competencia de los países.

10) Con pocas y notables excepciones, la expansión de la actividad económica internacional durante el siglo xx fue constante y universal.<sup>206</sup> Y en los inicios del siglo xxi quedan muy pocos países que permanecen separados de los protagonistas y de las fuerzas de la economía internacional y son pocos los componentes dentro de cada país que escapan del largo brazo de la economía mundial. Hoy por hoy, el aumento del intercambio de bienes en el ámbito internacional es la mejor medida del crecimiento de la actividad internacional, expansión global que no hubiera ocurrido sin

<sup>206</sup> En épocas anteriores —la expansión del intercambio comercial entre el Mediterráneo y el Oriente después del siglo xii, la colonización europea de las Américas entre los siglos xvi y xviii—, la expansión del comercio fue igualmente dramática, pero carente del alcance y la profundidad que tiene la actividad económica transnacional del siglo xx.



el desarrollo de normas (nacionales e internacionales) que regularan la actividad comercial y brindaran la seguridad necesaria a los comerciantes internacionales.<sup>207</sup> Hasta mediados del siglo xx, los obstáculos para establecer la regulación estatal fueron políticos, económicos (la amenaza de guerras comerciales) o de naturaleza bilateral (los tratados comerciales). Con la creación del GATT en 1947 y con el incremento de sus afiliados durante la segunda mitad del siglo xx, se encuentra una nueva forma de creación del derecho internacional, un régimen que interesa tanto a los gobiernos como a los particulares cuyas actividades se ven directamente afectadas por la situación internacional. Y este nuevo y a la vez cambiante régimen de regulación comercial multilateral constituye el mayor logro del derecho económico internacional contemporáneo.<sup>208</sup> Finalmente, el reto en el futuro radica en reforzar y simplificar el régimen del comercio internacional, desarrollando simultáneamente normas complementarias para las actividades que se encuentran más allá de su influencia.<sup>209</sup>

<sup>207</sup> Las reglas que gobiernan el comercio internacional de bienes han ido desarrollándose desde hace varios siglos; existen en dos niveles básicos: nacional e internacional. Algunas normas —como el derecho en materia de letras de cambio y crédito— se han utilizado durante siglos y han ido incorporándose a los regímenes nacionales de todos los países involucrados en el intercambio comercial. A través del trabajo realizado por la Uncitral, por la Unidroit y otras organizaciones, se han realizado avances significativos durante este siglo, para armonizar el derecho aplicable a las transacciones internacionales para la venta de mercaderías. (*Vid.*, por ejemplo, la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. La Convención de Viena es un tratado autoaplicativo, que establece normas que regulan los contratos para la venta de bienes entre partes con domicilios en diferentes países.) Mientras los esfuerzos para armonizar el derecho interno han existido durante siglos, el desarrollo de normas internacionalmente aceptadas para la regulación estatal del comercio internacional de bienes es principalmente un producto del siglo xx. Por ejemplo, en el siglo xviii las Regles d'Oleron (Roles de Oleron) establecieron parámetros generales para el transporte internacional de mercaderías.

<sup>208</sup> Las reglas para la liberalización comercial adoptadas en el GATT han favorecido, sin duda alguna, el dramático crecimiento del comercio internacional en la última mitad del siglo. El régimen del GATT (ahora manejado por su sucesor, la Organización Mundial del Comercio, OMC) se enfrenta a continuos retos, como la persistente tendencia de los gobiernos a recurrir al proteccionismo comercial y la tendencia del derecho comercial internacional al rezagarse de los nuevos avances en la negociación internacional y tecnología. Se hará referencia a ambos más adelante. Tradicionalmente, tendemos a pensar que el comercio internacional se limita a la exportación y la importación de bienes tangibles y que casi todo el derecho económico internacional (por ejemplo, las reglas originales del GATT) se ha concentrado en regular esa actividad. Sin embargo, los cambios más dramáticos ocurridos en el siglo xx se han presentado en materias que no tienen que ver con el comercio de bienes. Estas materias incluyen el comercio de servicios (como los de banca, seguros, turismo, transporte, telecomunicaciones, películas, etcétera); la inversión extranjera (tanto la inversión directa como la inversión bursátil); la venta de información (tecnología, datos, propiedad intelectual, etcétera). Estos sectores de alta tecnología, dirigidos por el ingenio y las tendencias expansionistas de las grandes empresas, comprenden un creciente porcentaje del comercio internacional y seguramente su importancia seguirá aumentando.

<sup>209</sup> Este siglo ha visto el despertar del interés por establecer normas internacionales destinadas a regular la expansión del comercio de intangibles. Como resultado de los acuerdos de la Ronda Uruguay y del GATT/OMC —que se encontraba limitada a cubrir el comercio internacional de bienes— la organización ha ampliado su

De los puntos anteriores se desprende la esencia del soporte básico de índole teórica del actual trabajo. El marco teórico que sustenta el vínculo entre el derecho y la economía, y que ha sido tratado en los espacios del capítulo que aquí concluye, constituye el cimiento de argumentos a partir de los cuales se erigen las relaciones entre el comercio exterior y el marco jurídico-institucional de éste.

En términos generales, las tesis esenciales y complementarias del nexo derecho-economía, formuladas en los espacios precedentes, así como los postulados del derecho económico, del derecho económico internacional y del análisis económico del derecho, específicamente, conforman el basamento teórico inicial de la presente investigación, pues a partir de tales herramientas teóricas es dable plantear los vínculos entre derecho y economía, en general, y entre el comercio exterior y el marco jurídico-institucional de éste, en particular.

Por lo tanto, las consideraciones teóricas de la presente investigación encuentran su sustento en los contenidos vertidos en el capítulo que aquí concluye. En los siguientes espacios de este trabajo se ampliarán estas consideraciones, sin perder de vista que los cimientos teóricos del actual estudio económico-jurídico han sido formulados y desarrollados a lo largo de este capítulo I.

jurisdicción para incluir el comercio de servicios, la propiedad intelectual y otros que han llegado ha ser importantes en el desarrollo del comercio internacional. Se puede esperar que el GATT/OMC continúe la tendencia a ampliar su jurisdicción. También estamos a la expectativa de ver el desarrollo de nuevos acuerdos económicos internacionales y organismos que se ocupen de las nuevas tecnologías y de otros aspectos que seguramente deben ser tratados. En el área de inversión extranjera, Estados Unidos y otras naciones industrializadas presionan para adoptar un anteproyecto de Acuerdo Multilateral de Inversión, para subsanar el vacío existente en las normas del comercio internacional que carece de reglas multilaterales que regulen los derechos y las obligaciones cuando se trata de inversión extranjera.

## CAPÍTULO SEGUNDO

### El análisis económico del derecho

SUMARIO: Sinopsis introductoria. 1. Análisis económico del derecho (AED): marco teórico de referencia para un examen económico-jurídico. 1.1. El AED: concepto, tesis y origen. 1.2. Los ámbitos disciplinario y metodológico del AED. 1.3. Los temas del AED. 1.4. La economía del análisis institucional y el AED. 1.5. Razones de la utilidad del AED. 1.6. El estado del arte del AED en México. 2. Apuntes teóricos sobre el vínculo entre las instituciones y el desempeño económico. 2.1. Antecedentes y evolución del institucionalismo. 2.2. El neoinstitucionalismo económico. 2.3. La teoría de las instituciones. 2.4 La teoría del intercambio económico. 2.4.1. Examen convencional o neoclásico del intercambio económico. 2.4.2. Análisis neoinstitucionalista del intercambio económico. 2.4.3. Comparación entre los modelos neoclásico y neoinstitucionalista del intercambio económico. 2.5. El marco jurídico-legal: las instituciones y el intercambio económico. 2.5.1. Examen económico del marco jurídico. 2.5.2. Análisis neoclásico del marco jurídico. 2.5.3. Examen neoinstitucionalista del marco jurídico. 3. El enfoque teórico de la organización mundial de comercio (OMC) sobre las relaciones entre el crecimiento económico, el comercio exterior y su marco jurídico: ¿cómo impactan las instituciones al comercio exterior y al desempeño de la economía? Conclusiones capitulares.

## Sinopsis introductoria

En el capítulo I de la investigación en curso se ha planteado la esencia del andamiaje teórico-conceptual en torno de las relaciones interdisciplinarias entre el derecho y la economía. Y a partir de una extensión del soporte básico teórico de este documento, se configura ahora un integral marco teórico de referencia para un examen jurídico-económico. De ello da cuenta, precisamente, el capítulo II de este trabajo.

Los cuestionamientos que plantea e intenta solucionar el capítulo II de este estudio quedan agotados en los siguientes: ¿cómo impactan las instituciones al comercio exterior y al desempeño de una economía?, ¿de qué manera el complejo institucional determina el marco legal del comercio exterior y este último la actividad comercial y el crecimiento económico?, y ¿cómo es factible medir los efectos de las instituciones en las corrientes comerciales, así como la influencia de estas últimas en el progreso del crecimiento de la economía?

Sin duda, el elemento sobre el que gira la mayor atención de la actual sección es el complejo institucional. Dicho elemento se vincula, aquí, con el comercio exterior y con el progreso económico, en razón de que “es innegable que las instituciones afectan el desempeño de la economía. Tampoco se puede negar que el desempeño diferencial de las economías a lo largo del tiempo está influido fundamentalmente por el modo en que evolucionan las instituciones. Sin embargo, ni la teoría económica corriente ni la historia cliométrica muestran muchos signos de apreciar la función de las instituciones en el desempeño económico porque todavía no ha habido un marco analítico que integre el análisis institucional en la economía política y en la historia económica”.<sup>1</sup>

Así, en su obra *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Douglas C. North, laureado con el Premio Nobel de Economía 1993, examina la naturaleza de las instituciones y sus consecuencias en el desempeño económico. La adaptación del estudio de North, de dimensiones generales, a elementos concretos como el derecho del comercio exterior y

<sup>1</sup> Douglas C. North (1990), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 13.

las transacciones comerciales, indicadores éstos del complejo institucional y del desempeño económico, respectivamente, constituye el elemento teórico principal de este trabajo, reseñado en los espacios de su capítulo II.

En este contexto, el móvil de este capítulo es proporcionar los fundamentos teóricos para el análisis económico del derecho del comercio exterior de México, a través de la adopción de la línea de investigación identificada con el marbete de derecho y economía (*Law and economics*) o análisis económico del derecho, haciendo hincapié en que la referencia a este planteamiento versará sobre la consideración de la vinculación de la teoría macroeconómica y el derecho.

## **1. Análisis económico del derecho (AED): marco teórico de referencia para un examen económico-jurídico**

### **1.1. *El AED: concepto, tesis y origen***

El análisis económico del derecho constituye un enfoque de investigación que se desarrolla a partir de la agenda del realismo jurídico, y donde convergen las ciencias económica y del derecho. La originalidad epistemológica de esta opción reside en la aplicación de los métodos y herramientas de la economía para efectuar exámenes de tópicos jurídicos.

El realismo jurídico, por su parte, establece que los estudiosos del derecho deben ocuparse de la ley tal como funciona en la práctica, haciendo uso de las ciencias sociales. Y en tanto que la economía funge como una de estas últimas, a ella pueden acudir los abogados académicos para efectuar estudios jurídicos empleando la metodología económica.<sup>2</sup>

Específicamente, los académicos y especialistas ocupados en la rama del AED han derivado sus trabajos del planteamiento de dos tesis fundamentales; a saber: “1. Las personas actúan como maximizadoras raciona-

<sup>2</sup> Vid. Edward A. Purcell (1973), “The Rise of Legalism”, en *The Crisis of Democratic Theory*, University of Kentucky Press, y D. Hutchinson (1984), *History of American Legal Thought, II: The American Legal Realists*, Escuela de Derecho de la Universidad de Chicago, *Manuscrito no publicado*, cit. en Andrés Roemer y Enrique Gersi (comps.) (2008), *¿Por qué amamos el fútbol? Un enfoque de política pública*, Miguel Ángel Porrúa, México, p. 6.

les de sus satisfacciones al decidir casarse o divorciarse, cometer o abstenerse de cometer delitos, llevar a cabo un arresto, litigar o poner fin a un juicio y fijar una edad obligatoria para el consumo de bebidas alcohólicas. [Y] 2. Las normas jurídicas crean precios implícitos para diferentes tipos de conducta y las respuestas a esos precios implícitos pueden examinarse de la misma manera en que los economistas examinan la respuesta de los consumidores a los precios explícitos de cualquier bien o servicio”.<sup>3</sup>

Ahora bien, la idea de aplicar los conceptos económicos para analizar los efectos de las instituciones jurídicas y las leyes se remonta a la obra de la *Riqueza de las naciones* de Adam Smith, es decir, a los tiempos del alumbramiento de la economía como conocimiento científico autónomo. No obstante, el AED como línea de investigación consolidada en el interior de la ciencia económica ortodoxa, constituye un fenómeno reciente en términos relativos. Específicamente, en los años cincuenta hizo su aparición una serie de trabajos en los que se vinculan la economía y el derecho y que han originado una línea de investigación con carácter propio en el ámbito del análisis económico.<sup>4</sup>

El escrito seminal (y canónico) del movimiento iuseconomista actual ha de situarse en el trabajo de Ronald H. Coase *The Problem of Social Cost*.<sup>5</sup> Igualmente, otras aportaciones pioneras pertenecen a una serie de economistas vinculados a la Universidad de Chicago, en la década de los cuarenta, liderados por Aaron Director.<sup>6</sup> Y en las décadas de los setenta y ochenta, los trabajos de Richard A. Posner y de Gary Becker fortalecerán el tópico del AED dentro de las ciencias económica y jurídica.

Así, el AED, en tanto fruto de un esfuerzo multidisciplinar de integración de conocimientos científicos, se ha configurado como la aplicación de la teoría económica y de sus métodos (la estadística y la econometría,

<sup>3</sup> Andrés Roemer y Enrique Ghersi (comps.) (2008), *op. cit.*, p. 8.

<sup>4</sup> Vid. Congregado Ramirez de Aguilera, Emilio, Ignacio J. Pomares Hernández y Elena Rama Matías, (2002). “Análisis económico del derecho: una revisión selectiva de la literatura reciente”, en *Derecho y conocimiento*, vol. I, Universidad de Huelva, España, pp. 331-339.

<sup>5</sup> Ronald H. Coase (1960), “The Problem of Social Cost”, en 3 *Journal of Law and Economics*, 1-44 (reimpreso en Coase [1988], 95-156).

<sup>6</sup> Los trabajos de Director se orientaron originariamente a aplicar el AED de la legislación *antitrust*, aunque posteriormente dirigió sus esfuerzos a otras áreas jurídicas, con claras connotaciones económicas: ley de sociedades, regulación de bancarrotas, ley de seguros, leyes laborales, leyes impositivas y leyes de regulación de bienes de utilidad pública.

entre otros) al examen de la formación, estructura y efectos de las leyes e instituciones jurídicas. Y sobre la base de esta definición, en su génesis, el AED limitó su alcance al estudio de las instituciones jurídicas de contenido económico, en las que resultaba relativamente clara la aplicabilidad del instrumental del análisis de los mercados. Empero, el desarrollo contemporáneo del AED supone una expansión de la disciplina, aplicando la teoría económica al núcleo mismo del derecho, considerando temas como la propiedad, la teoría de contratos e incluso a las leyes de tipo penal, entre otros.

Estos nuevos límites del alcance y el contenido de la disciplina tienen su origen, precisamente, en la propia evolución de las ciencias económica y jurídica. El paso clave en la consolidación del AED vino conformado por la aparición de un conjunto de revistas especializadas de referencia internacional, como *The Journal of Law and Economics*, *The International Review of Law and Economics*, *The Journal of Legal Studies*, *The Journal of Law, Economics and Organizations*, *The European Journal of Law and Economics* y *Erasmus Law & Economic Review*, órganos éstos que junto con la European Association of Law and Economics y la Asociación Latinoamericana y del Caribe de Derecho y Economía, entre otras, han constituido una referencia fundamental para los investigadores dedicados al estudio de este tópico de investigación.<sup>7</sup> Y de esta forma se comenzó a configurar un paradigma en el que el AED se ha ido introduciendo paulatinamente en las principales áreas del derecho, con una progresiva ampliación de los campos de aplicación.

## 1.2. Los ámbitos disciplinario y metodológico del AED

Se torna necesario identificar los canales por los cuales los sistemas legales y jurídicos impactan el desarrollo económico, ya que en ellos radica el ámbito disciplinario del AED. Los derechos de propiedad, la regulación de la inversión, del empleo y de la distribución del ingreso, las tasas impositivas, los derechos contractuales, el derecho del comercio exterior, entre otros, asociados a altos o bajos costos implícitos y explícitos de transacción para

<sup>7</sup> Vid. Congregado Ramírez de Aguilera, Emilio, Ignacio J. Pomares Hernández y Elena Rama Matías, (2002), *op. cit.*, p. 333.

la interacción humana en general y para la expansión de los mercados de bienes y servicios en particular, constituyen las áreas donde el AED se concentra en originar marcos teóricos relacionando el desarrollo legal-judicial y el desarrollo económico-social que sirvan como base para confeccionar diagnósticos empíricos y propuestas de política de reformas.

Además, el AED da cuenta de un esfuerzo interdisciplinario que apunta a la identificación de los cambios normativos (procesales y sustantivos), regulatorios y judiciales que, en el contexto de la tradición jurídica de cada nación, puedan fomentar el desarrollo económico.<sup>8</sup> Por tal motivo, el AED emplea metodologías de investigación que centran su atención en el impacto que el marco jurídico (considerado como un sistema de premios y castigos) tiene en la conducta individual, organizacional y colectiva.

Y en el interior de la concepción metodológica del AED, las políticas públicas deben ubicarse como un mejoramiento de la definición y de la aplicación del derecho procesal y sustantivo, para así proponer menor incertidumbre entre los actores sociales que son víctimas o posibles víctimas de delitos, o entre aquellos que esperan dirimir posibles conflictos ante mecanismos formales de resolución de disputas. Y tales niveles menores de incertidumbre conducen a más altas tasas de crecimiento económico.

### 1.3. *Los temas del AED*

El AED representa un esfuerzo interdisciplinario en el que, de acuerdo con Congregado, Pomares y Rama,<sup>9</sup> pueden distinguirse los siguientes temas generales que definen el contenido y el alcance actual de la agenda de investigación de este tópico: el análisis de las conductas estratégicas; el papel de la racionalidad limitada; el análisis de la incertidumbre, la innovación y el factor empresarial; la teoría de la elección pública; la regulación económica; la aplicación de la teoría de juegos, y el papel de las instituciones.

En torno al análisis de las conductas estratégicas, en el modelo neoclásico se supone que los agentes adoptan una conducta racional que auto-

<sup>8</sup> Samuel González R., Ernesto Mendieta J., Edgardo Buscaglia y Moisés Moreno H. "2005", "Introducción al análisis económico del derecho y la jurimetría", en *El sistema de justicia penal y su reforma. Teoría y práctica*, Distribuciones Fontamara, México, p. 72.

<sup>9</sup> *Idem*.



máticamente se traduce en la optimización de diferentes tipos de funciones “objetivo”. Casi de manera generalizada, en la mayor parte de los modelos microeconómicos se hace abstracción de los conflictos y de las posibles conductas estratégicas que pueden adoptar los agentes económicos. Por tanto, las coaliciones que pueden ser formadas por las empresas participantes en un mercado competitivo con el fin poder de fijar los precios dan cuenta de una muestra de esta tipología de conductas, que son motivo de fallos de mercado y que constituyen una de las líneas de aplicación más fructíferas de los analistas económicos del derecho, pues se entiende que tales conductas son resultado de las propias instituciones jurídicas.

Sobre la racionalidad limitada, debe apuntarse que, como se ha hecho referencia, en los modelos microeconómicos se asume la existencia de racionalidad en los agentes económicos (los sujetos eligen la mejor de las alternativas de que disponen). No obstante, existen casos en que el comportamiento observado en los sujetos económicos parece no obedecer a este supuesto. Y abstrayendo los problemas de información asimétrica, el mercado frecuentemente penaliza los comportamientos irracionales o aleatorios, por lo que el incumplimiento del supuesto referido no es tan poco importante como podría parecer.

En cuanto al análisis de la incertidumbre, la innovación y el factor empresarial, desde las aportaciones pioneras de Schumpeter y Knight, estos factores constituyen la base de estudio de la escuela austriaca, la cual sustenta la visión schumpeteriana del desenvolvimiento económico y critica el modelo de equilibrio general neoclásico. Desde su perspectiva, los procesos de innovación otorgan un monopolio temporal al empresario innovador, el cual no debe ser objeto de intervención. Los beneficios extraordinarios obtenidos por el empresario innovador generará la entrada de un conjunto imitadores al mercado y eliminará tales beneficios extraordinarios hasta que el beneficio a largo plazo quede diluido. Así, siempre y cuando exista libertad de entrada y salida del mercado, el monopolio temporal causado por la innovación no debe ser una causa de intervención. De este modo, la visión neoclásica ha incorporado paulatinamente elementos de la escuela austriaca y viceversa.

Por su parte, la elección pública (*public choice*) constituye la aplicación del modelo de elección racional a problemas de índole política; es, pues,

una teoría general que explica cómo los intereses privados interactúan en el terreno de lo público. La corriente principal del AED señala que el papel del Estado ha de circunscribirse a la corrección de las fallas del mercado. Aunque se supone que el Estado, implícitamente, no falla. Así, la elección pública ha sido una de las ramas de la economía que más rápidamente se ha extendido en el análisis económico del derecho al contribuir a entender las fuerzas que gobiernan la intervención del Estado en una economía.

A propósito de la regulación económica, ha de entenderse por ésta las restricciones legales que se imponen a los agentes participantes en un mercado. Y, desde el modelo neoclásico, la regulación se justifica ante la presencia de fallas de mercado generadas por la presencia de externalidades, por lo que la cuestión planteada por los economistas interesados por la regulación económica es si verdaderamente con la regulación se mejora la eficiencia económica de los mercados. La visión desreguladora, es decir, liberalizadora de los mercados, se justifica por las proposiciones que estos economistas establecen sobre la regulación como fuente de ineficiencia económica. Y por tal motivo la regulación económica y las fallas del sector público, a los que alude la elección pública, se encuentran estrechamente vinculados.

Por lo que toca a la teoría de juegos, ésta da cuenta de un instrumento matemático que progresivamente se ha introducido en el análisis económico, dada su aplicabilidad a un conjunto de problemas de tipo económico eludidos hasta entonces o que se habían tratado a partir de técnicas menos avanzadas. Por lo tanto, el AED ha transferido esta técnica al estudio de distintos problemas legales, en los que hay una interdependencia estratégica en las decisiones que se toman entre distintos actores.

Y una de las líneas de investigación más recientemente exploradas en el ámbito del AED es el análisis institucional. La economía del análisis institucional sustenta que las instituciones proporcionan el complejo de incentivos de una economía. Y es precisamente este AED orientado al análisis institucional el que constituye el núcleo teórico de la presente investigación.

#### 1.4. La economía del análisis institucional y el AED

La economía del análisis institucional concibe las instituciones como un complejo sistémico de normas con respecto a un conjunto de actividades específicas. Igualmente, a partir de la concepción distintiva de North, una institución se define como una serie de restricciones informales, de reglas formales y rasgos de ejecución de ambas.<sup>10</sup> Las restricciones formales tienen que ver con las sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones y códigos de conducta, y las reglas formales, por su parte, se vinculan con constituciones, leyes, derechos de propiedad, etcétera.

Ahora bien, a lo largo de la historia el ser humano ha concebido las instituciones para proveer orden y limitar la incertidumbre en el intercambio. Y a la par del criterio de optimización propuesto por la economía, determinan las opciones y, por ende, definen los costos de transacción y producción y, por lo tanto, la rentabilidad y la factibilidad de dedicarse a la actividad económica.

En este contexto puede sustentarse que “las instituciones proveen la estructura de incentivos de una economía. A medida que la estructura evoluciona, configura a la dirección del cambio económico hacia el crecimiento, el estancamiento o el declive”.<sup>11</sup>

Este breve apartado tiene como finalidad efectuar una descripción general en torno del papel de las instituciones en el desempeño del comercio exterior y, en consecuencia, en el desarrollo económico de un país.

Los arreglos institucionales incorporan normalmente a diferentes estructuras de derechos y, de esta manera, presentan distintas restricciones a los encargados de tomar decisiones.<sup>12</sup> Por lo tanto, los arreglos institucionales fijan las reglas básicas para, en este caso, el ejercicio del comercio exterior y establecen la base para el control de mercado o administrativo sobre la actividad comercial. En la mejor de las situaciones, las instituciones crean orden y una certeza relativa para los actores del comercio exterior, lo que facilita el logro de los objetivos económicos y sociales. En con-

<sup>10</sup> Congregado Ramírez de Aguilera, Emilio, Ignacio J. Pomares Hernández y Elena Rama Matías (2002), *op. cit.*, pp. 334 y 335.

<sup>11</sup> Andrés Roemer (2007), *Derecho y economía. Políticas públicas del agua*, Miguel Ángel Porrúa, México, p. 49.

<sup>12</sup> *Idem.*

traparte, establecen impedimentos para el ejercicio eficiente del comercio y los individuos deben gastar recursos significativos para compensar su erróneo diseño.

Así, las instituciones del comercio exterior con un mal funcionamiento provocan de forma natural presiones para el registro de cambios e innovaciones en la política de comercio exterior. Y entonces la cuestión cardinal conduciría a resolver cuáles diseños institucionales deben ser considerados para abordar y resolver potencialmente el ejercicio eficiente de la actividad comercial exterior.

Por lo tanto, resulta importante referir que el presente trabajo no se ocupa de una indagación de instituciones, organizaciones y reglas óptimas. En esta ocasión, la investigación se limita a un estudio de economía positiva y se centra, igualmente, en una consideración de los efectos económicos vinculados con la estructura institucional existente para la regulación del comercio exterior de México.

### **1.5. Razones de la utilidad del AED**

La utilidad del análisis económico de las leyes consiste, mayoritariamente, en el poder la claridad y congruencia que otorga a la definición del término y a la descripción de los conceptos. Así, el AED “nos permite esclarecer aquello de lo que hablamos y enfocar con precisión el tema de la discusión. Además, esta claridad permite la construcción formal de modelos y éstos, a su vez, posibilitan que el razonamiento causal avance con mayor certidumbre, además de mostrar explícitamente cuáles supuestos están detrás del análisis y cuál es su efecto sobre el resultado”.<sup>13</sup>

Por lo tanto, dado que “el derecho es tanto un depósito de ideales públicos de justicia como un campo de batalla donde se dirimen los intereses personales y de grupo por conseguir ventajas, además de ser instrumento importante para alentar la eficiencia y sus beneficios”, y en el entendido que “la economía nos ofrece una sintaxis y una semántica más poderosa para la argumentación jurídica”,<sup>14</sup> el AED constituye un instrumento de amplia utilidad para la investigación económico-jurídica y jurídico-económica.

<sup>13</sup> *Idem.*

<sup>14</sup> Andrés Roemer y Enrique Ghersi (comps.) (2008), *op. cit.* p. 9.

En adición, el AED posee la peculiaridad de ser un instrumento de examen aplicable a todas las actividades del ser humano.<sup>15</sup> Y en tanto que el comercio exterior constituye, precisamente, una actividad social, el examen económico de las leyes es aplicable a dicha tarea. Así pues, en estos espacios se procede a configurar un análisis económico del derecho del comercio exterior de México, partiendo de las razones de la utilidad propia del AED que han sido brevemente reseñadas en este apartado.

### 1.6. *El estado del arte del AED en México*

Siguiendo a Roemer,<sup>16</sup> no obstante su crecimiento exponencial como corriente desde los años ochenta, en la actualidad el interés por el AED en México congrega a un reducido número de investigadores. Debido a la menor cantidad de especialistas y a la demanda relativamente alta, el empleo del AED en la investigación ha tendido a cubrir una diversidad temática, en lugar de concentrarse en áreas específicas.

Los temas, los autores y las obras en torno del análisis económico de las leyes en México, durante los recientes tiempos, se enlistan a continuación.<sup>17</sup> En el campo de la regulación destaca la obra de Francisco Gil Díaz y Arturo M. Fernández, *Del desarrollo institucional al progreso económico*, publicada en 1991. En el rubro de la ley y la economía, se encuentran: *La teoría económica y el derecho*, publicada en 1984 por H. Rangel Couto; y *Economic Analysis of Law as Tool for Public Policy*, publicada en 1991 por Andrés Roemer. En el área de la educación, aparece el texto *Tres opciones de política de atención a la demanda de educación superior*, de Javier Beristaín, publicado en 1991. En el campo de la economía de la industria, sobresalen: *El costo de la sobreprotección en la industria mexicana de computadoras personales*, de Allen Sanginés (1991); *Análisis económico de la reglamentación de la actividad aseguradora en México*, Raúl Ramos (1991), y *La regulación de la industria azucarera en México*, de Arturo M. Fernández

<sup>15</sup> *Idem.*

<sup>16</sup> Vid. Andrés Roemer (comp.) (2008), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Fondo de Cultura Económica, Instituto Tecnológico Autónomo de México y Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas, México.

<sup>17</sup> Vid. Andrés Roemer (2008), *Introducción al análisis económico del derecho*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 95.

(1991). En el área de contratos, destaca *Una prueba de eficiencia del orden jurídico: la celebración y el cumplimiento de los contratos de arrendamiento para casa-habitación del Distrito Federal* (1991), de Santiago Creel. En el rubro de propiedad se encuentran: *Evaluación jurídica, financiera y económica de la camaronicultura en México* (1991), de Andrés Roemer; *La utilización eficiente del agua y los derechos de propiedad* (1991), de Fernando Sánchez Ugarte. En el renglón de las instituciones, destacan: *Aspectos institucionales de algunos problemas de la economía mexicana: el potencial camaronero de México* (1988), de Francisco Gil Díaz; y, *La Constitución y el desarrollo económico de México* (1999), de Isaak M. Katz. En el área de servicios públicos, se encuentran: *Derecho y economía. Políticas públicas del agua* (1997), de Andrés Roemer; y, *Opciones de provisión de servicios públicos* (1991), de Carlos Hurtado. En el renglón de legislación laboral y comercio interior, aparecen: *Legislación y regulación del comercio interno en México* (1991), de Rodolfo de la Torre, y *El efecto de la legislación en la estructura y la competitividad internacional del sector manufacturero* (1991), de Ricardo Samaniego.

Además, es de apuntarse que los estudios jurídicos en México son, en general, muy formalistas y los abogados mexicanos presentan una mayor vinculación con los estudiosos europeos que con los norteamericanos, promotores primigenios del AED. También el desarrollo del AED en México ha sido en gran parte en los espacios del sector público, donde los economistas y abogados han considerado la utilidad de los análisis económicos del derecho para el área de las políticas públicas. Por su parte, “en la comunidad académica hay pocas universidades mexicanas que muestren gran interés en el análisis económico del derecho. Entre ellas, puede mencionarse al Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Del mismo modo, recientemente se ha detectado cierto interés en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)”, y también, hacia el año de 2008, el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) dio apertura a la carrera profesional de licenciado en derecho y economía.<sup>18</sup>

En la realidad de la educación jurídica en México, como puede consta-

<sup>18</sup> La mayoría de los textos aquí citados se encuentran referidos en las notas 37-45 de Andrés Roemer (2008), *op. cit.*, pp. 95 y 96.

tarse, el AED aún se encuentra con escasas presencia e influencia. Así, los conocimientos económicos de un alumno de derecho en la mayor parte de las universidades mexicanas se limitan a cursos obligatorios de introducción a la economía, historia del pensamiento económico y derecho económico, lo cual resulta insuficiente. Y sobre los servicios editoriales aún es inexistente un órgano especializado en el análisis económico de las leyes.

Finalmente, se suscribe aquí el pensamiento de Roemer, en el sentido de que “el futuro del derecho y la economía en México depende crucialmente de la capacidad de esta disciplina para mostrar de una manera sencilla no sólo el potencial sino el valor real de dicho enfoque. Deberá también mostrar sus propias limitaciones y reciprocidades con la ciencia del derecho —qué y cómo el saber jurídico puede contribuir al desarrollo de la ley y de la economía—. Es necesario este tipo de cooperación para un enfoque interdisciplinario como el derecho y la economía. Entre tanto, las políticas públicas seguirán siendo la principal fuente de demanda (e inspiración) del análisis económico de la ley en este país”.<sup>19</sup>

## 2. Apuntes teóricos sobre el vínculo entre las instituciones y el desempeño económico\*

En el presente trabajo de investigación se asume que las instituciones guardan una relación directa con el progreso de las economías. Es decir, que las divergencias en el nivel del desempeño de las naciones pueden ser explicadas a partir del papel del complejo institucional.<sup>20</sup>

La idea principal de este enfoque analítico sugiere que los países no producen dentro de sus fronteras aquello que la dotación de los recursos posibilita, sino lo que permite el marco institucional. Así, las instituciones

<sup>19</sup> Vid. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, campus Ciudad de México, 2009, Carrera de licenciado en derecho y economía, en <http://www.ccm.itesm.mx/dhcs07/ldebienv.html>].

\* La actual sección basa su exposición en las argumentaciones apuntadas en tres textos esenciales, a saber: Douglas C. North (1990), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México; José Ayala Espono (1999), *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, y Andrés Roemer (1994), *Introducción al análisis económico del derecho*. Instituto Tecnológico Autónomo de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística y Fondo de Cultura Económica, México.

<sup>20</sup> Andrés Roemer (2008), *op. cit.*, pp. 99 y 100.

—formales e informales— definen el conjunto de restricciones por medio de las cuales los individuos constituyen organizaciones en aras de verificar sus intercambios en el mercado.

Por lo tanto, el institucionalismo económico, primero, y el neoinstitucionalismo económico, después, han puesto en marcha la aplicación de los conceptos e instrumentos de la teoría económica convencional (o economía neoclásica), luego de criticarlos y desarrollarlos para analizar la función de las instituciones, las normas, los valores y la cultura en el intercambio, suponiendo de forma explícita una visión de estudio de carácter multidisciplinario. Y ha sido a través de la economía institucional que ha retornado el interés de los estudiosos y se ha allanado el camino para la aparición de nuevas teorías y enfoques a propósito de tópicos que la economía convencional y dominante había ignorado o rechazado durante largo tiempo.

Particularmente, en los últimos 30 años se ha registrado un renacimiento institucionalista, a partir de que los académicos han replanteado dos preguntas clave: primera, ¿por qué surgen las instituciones?, y segunda: ¿las instituciones influyen en el desarrollo? Y muchas cuestiones secundarias se derivan, *a posteriori*, de estas premisas: ¿cuáles son los incentivos para crear instituciones? ¿Por qué son tantas (o pocas)? ¿Por qué difieren tanto entre las sociedades? ¿Cuándo y por qué cambian?

¿Por qué son más o menos eficientes?

Así pues, el campo de estudio del institucionalismo económico abarca las complejas relaciones de la economía con el marco institucional, lo cual posibilita la contemplación de tópicos y problemas que la economía convencional ha desechado, no admite o no aborda.

### **2.1. Antecedentes y evolución del institucionalismo**

Los orígenes del institucionalismo se ubican en la economía clásica, el historicismo alemán, la escuela austriaca y el marxismo. Los economistas clásicos de los siglos XVIII y XIX fueron los pioneros en introducir el análisis de las instituciones para explicar el intercambio económico, con la limitante de no haber desarrollado una teoría formal de las instituciones. Las ideas trascendentes de estos estudiosos señalaron, primero, que los huma-



nos tienen una propensión innata al intercambio como conducta humana sustantiva; segundo, que el egoísmo individual y la búsqueda del logro de los intereses personales conducen al bienestar de toda la sociedad; en tercer lugar, que los mercados libres permiten maximizar el bienestar individual a través de la cooperación, y en cuarto lugar, que la libre competencia entre los individuos constituye la institución reguladora del mercado (la mano invisible de Smith).

La tesis fundamental de Adam Smith, y uno de sus principales aportes, fue que el libre mercado posibilita la maximización del bienestar del sector más desprotegido de la población, porque el libre mercado permite el crecimiento de la riqueza y la disminución paulatina de los más pobres e indigentes. Aceptó que la inequidad económica constituye un efecto lateral del sistema de mercado y de la conducta egoísta de los individuos, misma que justificó porque mejoraba el nivel de vida absoluto (no el relativo) de los menos favorecidos en la sociedad. Empero, Smith también reconoció que los individuos entran en un conflicto de intereses que debe regularse a través de instituciones y normas, el mantenimiento del sistema legal y la protección de los derechos de propiedad.

En fin, los clásicos postularon que las instituciones, las reglas, las normas, los contratos y, en general, las regulaciones del gobierno (Estado de derecho) eran indispensables para entender el funcionamiento de los mercados. No obstante, la importancia que los economistas como A. Smith, J. S. Mill y C. Marx confirieron a las instituciones se fue diluyendo en el pensamiento de los economistas que les sucedieron, hasta casi desaparecer.

Los economistas neoclásicos de finales del siglo XIX y de principios del XX, en efecto, poco se preocuparon por el papel del complejo institucional, pues el análisis económico que desarrollaron fue para un mundo sin instituciones, en el que la complejidad del hombre quedó reducida al *Homo economicus*. La economía neoclásica, dominante en Europa Occidental y América del Norte, concentró su análisis en el intercambio económico, con una visión de acuerdo con la cual la conducta macroeconómica y las elecciones racionales de los individuos conducían a soluciones óptimas en la asignación de los recursos sin necesidad de la intervención de las instituciones. Y el intercambio y la conducta económica fueron estudiados

como procesos que ocurrían al margen de las instituciones, sólo determinados por el mercado y la conducta de los individuos.

A pesar de la hegemonía de las ideas neoclásicas, algunos economistas en los albores del siglo xx retomaron la necesidad del estudio del intercambio y la conducta económica en el marco de las instituciones, generándose, así, la formación de la escuela institucionalista americana, la cual se caracterizó por combinar las categorías propias del análisis económico y de la teoría de las instituciones para estudiar el impacto de las instituciones, la legislación económica, los valores y la cultura en el comportamiento económico de individuos y grupos, trascendiendo, de este modo, los límites de los enfoques marginalistas y conductistas, basados en el modelo del *Homo economicus*.<sup>21</sup>

Los intereses del institucionalismo, a partir de lo anterior, pueden identificarse con los problemas de la organización económica; el control de las decisiones y la información y la distribución asimétrica de la información y el poder económico y político; el papel de los derechos de propiedad en la formación de incentivos a la inversión y el ahorro, y el papel de los contratos en la incertidumbre económica, entre otros tópicos. En términos generales, la perspectiva institucionalista concibe al mercado como una institución compleja que es resultado de los arreglos económicos, sociales e institucionales a los cuales llegan los individuos y que opera simultáneamente en la sociedad, la política y la economía. Así, el mercado no es el único, ni el mejor mecanismo, de la asignación de los recursos, con lo que se admite, por parte del institucionalismo, que las instituciones públicas y privadas, directamente o vía el mercado, contribuyen de modo significativo en el cambio de la asignación de los recursos y, por ende, participan en una generación de una mayor o menor eficiencia económica.

No obstante sus contribuciones clave, el institucionalismo careció de la atención y aceptación por parte de las escuelas marginalista, subjetivista y del equilibrio general, que fueron las que tuvieron la visión económica do-

<sup>21</sup> Una de las revisiones más completas a propósito de la evolución de las ideas clásicas del institucionalismo puede efectuarse en: Hodgson, G. 1988. *Economic and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Polity Press. Oxford; y, Hodgson, G. 1996. *Economics and Evolution. Bring Life Back into Economics*. The University of Michigan Press. Michigan.

minante desde inicios del siglo xx. A ello se sumó, igualmente una serie de críticas al institucionalismo que develaron las limitaciones y las carencias de dicha escuela de pensamiento, entre las que destacan: *a)* no haber desarrollado una teoría de las instituciones; *b)* material descriptivo de las funciones de las instituciones que elude analizar las implicaciones de las instituciones para el desempeño de una economía; y, *c)* haber fundido en un mismo concepto de institución los aspectos organizativos y las reglas que gobiernan las instituciones, confundiendo el complejo institucional.

Aunque, a pesar de las deficiencias, se ha reconocido que el institucionalismo, en general, contribuyó a mejorar el entendimiento de la economía en los siguientes aspectos: *a)* que la economía no se reduce a relaciones entre mercados, precios y cantidades; *b)* que la dinámica económica no podría entenderse sin el papel de los derechos de propiedad, los contratos, las negociaciones políticas, las acciones colectivas, las regulaciones económicas, los sindicatos y, en general, las intervenciones del Estado en la economía a través de las políticas públicas; *c)* que la economía tiene que ser estudiada dinámicamente y como un todo (holísticamente), considerando plausible la existencia de equilibrio, donde el papel de las instituciones es clave, pues puede mejorar o empeorar la asignación de los recursos. *d)* que es importante el comportamiento macroeconómico individual, pero tanto más importante es también el comportamiento macrosocial de los grupos, las fuerzas políticas y las coaliciones sociales, cuando actúan en procesos de elección pública y acciones colectivas en los cuales, además, coexisten elecciones mercantiles y no mercantiles, y *e)* que es importante el análisis empírico de los fenómenos vinculados a las instituciones, no sólo a través de métodos deductivos típicos de los modelos económicos abstractos.

## ***2.2. El neoinstitucionalismo económico***

El nuevo institucionalismo económico, o neoinstitucionalismo económico (NIE), surgió como una respuesta al institucionalismo económico tradicional y, al mismo tiempo, como un ejercicio crítico de la rigidez analítica de la economía neoclásica. No es una escuela de pensamiento homogénea, ya que coexisten corrientes desde las que están muy cercanas a los supuestos

básicos de la economía neoclásica, hasta aquellas que disienten de tales fundamentos teóricos (véase cuadro II.1).

A diferencia del primigenio institucionalismo, el nuevo institucionalismo económico goza de mayor prestigio intelectual y en su corriente principal reconoce que la economía neoclásica provee de instrumentos de análisis poderosos a otros enfoques económicos, pero también señala que los enfoques convencionales han dejado de lado el importante papel que desempeñan las instituciones, y los temas relacionados con ellas, en la operación de la economía. En reconocimiento de lo anterior, llamando la atención sobre el imperativo de superar la rigidez y desarrollar las categorías que posibiliten superar las ausencias metodológicas y temáticas, D. North afirma que “se requiere una teoría de las instituciones [...] introducir el mundo real con sus fricciones [...] los costos de transacción para iluminar los nudos ciegos que la miopía del modelo neoclásico les ha impedido observar”.<sup>22</sup>

Las características propias del análisis neoinstitucional, tienen que ver con las que a continuación se enlistan: *a)* el NIE incorpora las fricciones sociales, los conflictos distributivos y las estructuras de poder del mundo real cuando se relacionan la economía y las instituciones, por medio de los contratos, las regulaciones, los derechos de propiedad y, en general, las leyes que reglamentan el intercambio; *b)* el NIE enfoca las estructuras de poder desde una visión doble: la organización y el control del sistema económico y el proceso jurídico, es decir, el nexo marco jurídico-proceso económico, que es el proceso central que organiza y estructura la relación marco jurídico-gobierno-política-economía; *c)* el NIE enfoca los problemas de asignación de recursos como un proceso de ajuste complejo y de negociaciones entre individuos, grupos, el Estado, etcétera, y no normativamente, como la economía convencional; *d)* el NIE estudia las relaciones entre el tipo de instituciones y los costos de transacción, suponiendo que estos últimos se elevan si las instituciones son ineficientes, ambiguas o no existe autoridad que las haga cumplir, y, a su vez, los costos de transacción influyen en los costos de transformación; *e)* el NIE sugiere que los problemas de información elevan los costos de transacción en el ámbito del dise-

<sup>22</sup> Douglas C. North, (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Universidad, España, pp. 31 y 63.

CUADRO II.1. *La evolución del institucionalismo económico*

1. Antecedentes: existe una preocupación por el papel de las instituciones, pero sin una teoría para explicar su papel en la economía.

Autores: economistas clásicos, Marx y Weber.



2. Institucionalismo económico: no hay una teoría de las instituciones. Rechazo parcial a la economía clásica.

Autores: Veblen, Knight, Simon, Commons, Schumpeter, Ayres, Mitchell y K. Polanyi.



3. Neoinstitucionalismo económico: formula una teoría de las instituciones a partir de su crítica a la economía neoclásica.

Autores: Coase, North y Williamson.

4. Contribuciones al neoinstitucionalismo: aceptan la importancia de las instituciones y han desarrollado enfoques pertinentes para estudiarlas.

Autores: Becker, Stigler, Scitovsky, Coase y Lancaster.

FUENTE: José Aya Espino (1999), *op. cit.*, p. 40.

ño y aplicación de las políticas públicas y, en consecuencia, éstas pueden resultar en una asignación de recursos ineficiente; *f*) el NIE establece que la influencia negativa de las instituciones ineficientes se expresa no únicamente en el nivel macroeconómico y macrosocial, sino también en el nivel de la firma y de la estructura de la organización industrial, afectando la eficiencia en la asignación de recursos en la microeconomía; *g*) el NIE considera importantes los cambios en los precios relativos para las decisiones de inversión, ahorro y consumo, pero se interesa además por la introducción del papel del cambio institucional, y por establecer las implicaciones positivas o negativas para la asignación de recursos; *h*) El NIE pondera,

además, la necesidad de un marco conceptual y de una perspectiva metodológica, por medio de la cual se analicen los aspectos económicos, políticos y sociales, para introducir el papel del Estado, el sistema político, la cultura y los valores; *i*) el NIE enfatiza la necesidad de estudiar los procedimientos involucrados en los fenómenos a través de los cuales la economía, el mercado y las instituciones se estructuran y/o desestructuran, y *j*) el NIE introduce el papel de la cultura en el proceso de evolución de una economía como un proceso acumulativo de conocimientos, hábitos y valores. En el cuadro II.2 se presenta la agenda de investigación y las distintas teorías y escuelas involucradas; evidentemente se trata de un espectro más amplio que el de la economía convencional.

Finalmente, es indudable que el neoinstitucionalismo ha contribuido a renovar enfoques y agendas sobre tópicos no obstante que ha recibido escasa o nula atención, y si bien resta mucho camino por recorrer, también lo es que se han sentado las bases de un esfuerzo mayor para mejorar las teorías y avanzar en los estudios empíricos de distinta naturaleza.

### **2.3. La teoría de las instituciones**

Las instituciones han sido el foco de atención y análisis de distintos estudiosos, desde diversas perspectivas teóricas y escuelas de pensamiento económico. No obstante, no existe un cuerpo teórico único para todos los economistas, ni todas las teorías se han interesado por estudiar las instituciones. Así, desde una visión amplia, las teorías sobre las instituciones se han agrupado en cuatro: neoclásicas, contractualistas, evolucionistas e históricas.

Para la teoría neoclásica, el mercado da cuenta del surgimiento, del mantenimiento y del cambio de las instituciones, pues la competencia en el mercado es el mecanismo más poderoso en la selección de las instituciones. El enfoque contractualista de la escuela de la elección pública explica el aparato institucional como el resultado deliberado y expreso de la acción concertada de los agentes, como el fruto de una negociación colectiva que se realiza a través del proceso político en el cual no necesariamente intervienen los mecanismos del intercambio del mercado, sino sobre todo los mecanismos localizados fuera del mercado.

La economía evolucionista supone que las instituciones se seleccionan

CUADRO II.2. *Características y teorías del neoinstitucionalismo*

<b><i>Características del neoinstitucionalismo</i></b>	<b><i>Teorías y enfoques que influyen al neoinstitucionalismo</i></b>
1. Introduce explícitamente el papel de las restricciones contenidas en las reglas y los contratos que gobiernan el intercambio.	1. Teoría de la regulación económica, el papel de las estructuras jurídicas en el intercambio, problemáticas del principal y la agencia, y la teoría del contrato.
2. Incorpora el papel del intercambio de los derechos de propiedad y los contratos que aseguran las transacciones.	2. Escuela de los derechos de propiedad.
3. Considera las consecuencias de los costos de transacción y postula que el intercambio no es libre de costos.	3. Economía de los costos de transacción.
4. Reconoce la existencia de información incompleta y asimétrica.	4. Economía de la información, información incompleta y asimétrica, selección adversa, riesgo moral, agencia-principal, decisiones bajo incertidumbre y credibilidad en el intercambio, las transacciones y la información.
5. Admite la importancia de los problemas organizacionales y de comportamiento en la teoría de la empresa y de la organización industrial. El papel de la tecnología.	5. Teoría de la organización industrial, teoría de la gobernanza y economía de la información.
6. Reconoce la importancia del marco jurídico.	6. Derecho y economía ( <i>Law and economic</i> ).
7. Acentúa la importancia de las estructuras de poder y las organizaciones políticas.	7. Teoría de la elección pública, teoría económica de la política.
8. Acepta el papel de las acciones colectivas, la organización de los grupos sociales y las coaliciones sociales.	8. Teoría de la acción colectiva, teoría de la elección social y teoría de las decisiones.
9. Asume que el Estado es una institución relevante en el intercambio porque genera incentivos o desincentivos a la inversión, el trabajo y el ahorro. El Estado es el generador más importante de instituciones.	9. Teorías económicas del Estado.

FUENTE: *Ibid.*, cuadro II.1, pp. 44 y 45.

y se mantienen porque la competencia en el mercado y entre el mismo complejo institucional conducirá a la supervivencia de las instituciones más eficientes. Los cambios institucionales ocurren incrementalmente porque además de tratar de maximizar sus beneficios con las reglas establecidas, los agentes también tratan de cambiar las reglas a partir de cálculos sobre costos y beneficios, renegociación de contratos, redefinición de derechos de propiedad, cambio de las estructuras de gobernación y mejoramiento institucional. Y las teorías históricas, por su parte, explican la evolución de las instituciones como resultado de los cambios en la historia. Es decir, los cambios en la dotación inicial de los recursos, tecnología, capital y fuerza de trabajo, son importantes, aunque lo esencial son las reglas y las convenciones diseñadas por los individuos para convivir en sociedad.

En lo que se refiere al concepto de institución, la divergencia de matices es amplia y, por ende, aunque no existe una definición unánimemente aceptada, una de las más reconocidas y complejas es la de North, quien define las instituciones de la siguiente manera: “Las reglas de juego en una sociedad más formalmente son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico.”<sup>23</sup>

Ahora, existen dos tipos de instituciones de acuerdo con su formalización en la ley: formales e informales. Las primeras son las reglas escritas en las leyes y los reglamentos y son construcciones expresamente creadas por los individuos para encarar problemas específicos de coordinación económica, social y política; su aplicación y cumplimiento son obligatorios y se requiere un poder coercitivo para hacerlas cumplir; estas instituciones están referidas al ámbito del dominio público. Las instituciones informales, por su parte, son las reglas no escritas que se van acumulando a lo largo del tiempo y quedan registradas en los usos y costumbres y están referidas al ámbito de la esfera privada, pues no existe poder público que obligue su observancia.

Igualmente, por su origen, las instituciones pueden ser sociales o estatales. Las instituciones sociales son las convenciones que se establecen

<sup>23</sup> Douglas C. North (1993), *op. cit.*, p. 13.



en una determinada sociedad, y de creación voluntariamente observadas por los individuos; es decir, no es necesario el poder público para forzar coercitivamente su cumplimiento; las sanciones resultantes de su incumplimiento son informales y descentralizadas, o sea, descansan en la responsabilidad de cada individuo y/o de pequeñas comunidades. Las instituciones estatales, en cambio, poseen su origen en la iniciativa de un tercer partido en ese sentido son impuestas externamente a los individuos o a la comunidad y su cumplimiento es forzado de manera coercitiva por el Estado.

Ahora bien, la demanda de las instituciones puede tener cualquiera de las siguientes fuentes: *a)* las instituciones surgen como una respuesta para resolver conflictos o controversias entre individuos y grupos; *b)* eventualmente, las instituciones se originan en una decisión individual y voluntaria, aunque su diseño y operación sea conformada con procedimientos acordados por los individuos adscritos a una determinada organización; *c)* los individuos demandan voluntariamente instituciones, pero el gobierno es el encargado de su diseño y operación, además de su vigilancia y cumplimiento; *d)* el gobierno diseña y opera instituciones que los individuos no demandan y se les impone aun en contra de su voluntad, y *e)* un incentivo para la creación de instituciones es que reducen los riesgos y la incertidumbre económica y social, pues fortalecen la difusión y el abaratamiento de la información, promueven la vigilancia y el cumplimiento a bajo costo de los contratos y los derechos de propiedad, y facilitan soluciones a controversias asociadas a fallas del mercado, derechos de propiedad, contratos y otras circunstancias.

Las instituciones operadas exclusivamente por la sociedad son pocas, la mayor parte de las cuales requiere de un tercer partido que las imponga y las haga cumplir. En tal sentido, el Estado posee dos funciones cardinales: *a)* fijar y obligar la observancia de las instituciones para reducir los riesgos y la incertidumbre derivados de las elecciones económicas de distinta naturaleza, y *b)* regular y vigilar las áreas de intercambio, en las cuales los riesgos económicos y sociales son más altos y recurrentes, propiciando que los agentes tomen decisiones sobre la base de expectativas estables. Además, la efectividad de una institución depende no sólo de sus objetivos y aceptación social, sino también de su capacidad para

estimular un comportamiento más cooperativo de los individuos en el intercambio.

Por lo tanto, pues, las instituciones son restricciones, formales e informales, que los hombres han consensuado para moldear sus interacciones, para estructurar los incentivos en el intercambio humano, político, social y económico, para reducir la incertidumbre y para proveer señales con el fin de organizar la vida diaria. O sea, las instituciones son restricciones porque definen los límites dentro de los cuales ocurre el intercambio y las elecciones de los individuos. Y tales restricciones institucionales tienen un papel decisivo en el intercambio, las elecciones y el desempeño de una economía porque elevan las tasas de retorno de las inversiones; facilitan el intercambio político y económico y definen las oportunidades de obtener beneficios en las transacciones institucionalizadas por los derechos de propiedad, los contratos, etcétera.

Finalmente, tres puntos concluyentes pueden desprenderse del papel de las instituciones, en general: primero, que las instituciones son diferentes de los agentes y de la organización que las generan, aplican, usan y vigilan; segundo, que las instituciones no son neutrales, ni exógenas al intercambio económico y tercero, que el cambio institucional a lo largo del tiempo define las reglas que moldean la conducta económica y el intercambio, razón por la cual es un factor clave en la explicación del cambio histórico y en el desempeño de las sociedades y las economías.

#### ***2.4. La teoría del intercambio económico***

En los extremos de la discusión sobre la influencia de las instituciones en el intercambio económico se encuentran la economía neoclásica y el neoinstitucionalismo. La economía neoclásica sostiene la existencia de un conjunto único de reglas que gobiernan el mercado, lo cual significa una simplificación de la extraordinaria complejidad que alcanza el intercambio en el mercado entre millares de agentes y mercados.

Y el NEI, por su parte, supone que las instituciones surgen y prevalecen dondequiera que los individuos buscan vivir y trabajar en sociedad, no sólo por las necesidades elementales de supervivencia, sino porque los individuos aspiran a obtener las ganancias que potencialmente se pueden

derivar del intercambio económico, la cooperación social y la especialización del trabajo que ocurren en las sociedades modernas. En esta tesitura, Phelps logró sintetizar con tino la relación entre las instituciones, el intercambio y la cooperación de la siguiente manera: “Una sociedad se mantiene unida por las ventajas mutuas que sus miembros obtienen de los intercambios que tienen lugar entre ellos, de su colaboración en la producción y el comercio de bienes. La economía de una sociedad es el punto de encuentro de esos intercambios. Sus miembros, al participar en ellos, aunando sus esfuerzos a cambios de conseguir derechos sobre los bienes resultantes, esperan obtener mejores resultados que si actuaran separadamente. Una sociedad en la que no pudieran realizarse intercambios no podría funcionar y acabaría desembocando en otras sociedades en las cuales éstos pudieran llevarse a cabo. Para que exista intercambio, necesitamos leyes e incentivos que nos guíen en la elección del papel que debemos desempeñar en la economía”.<sup>24</sup>

Así, los individuos que viviendo en sociedad han logrado un desarrollo económico destacado, no lo obtuvieron guiados por la mano invisible del mercado; por el contrario, los individuos han recurrido a un conjunto de instituciones que, justamente, les proporcionan las reglas necesarias para conducir su vida material y cultural, así como brindar seguridad y certidumbre al proceso del intercambio. Y sin estas reglas los individuos quedarían condenados a vivir en un estado de naturaleza hobbesiana, en medio de la lucha de todos contra todos, lo que frustraría las posibilidades de obtención de los beneficios de la cooperación social y del intercambio económico.

El debate en comento va cobrando claridad, cuando se advierte que, aún dentro de los estrechos límites del modelo neoclásico de intercambio, existe un espacio para explicar por qué un arreglo institucional en particular favorece el intercambio.

#### 2.4.1. *Examen convencional o neoclásico del intercambio económico*

El modelo neoclásico constituye una herramienta influyente para estudiar una economía sin instituciones y costos de transacción. Empero, sus su-

<sup>24</sup> E. Phelps (1986), *Economía política, Un texto introductorio*, Antoni Bosh, España, p. 3.

puestos son analíticamente muy restrictivos porque involucran una excesiva simplificación de la realidad. Las conclusiones a las que arriba son muy discutibles porque el intercambio, las transacciones y las elecciones, en la realidad, dependen de muchos factores (por ejemplo, riesgos, incertidumbre, desconfianza, falta de leyes y tribunales que definan los derechos de propiedad y los contratos) y no sólo de los precios.

Por lo tanto, el modelo económico convencional resulta restrictivo, toda vez que no deja espacio para incorporar a las instituciones existentes; es poco realista porque omite la existencia de las instituciones y de sus costos de definición y cumplimiento, algo que, evidentemente, es muy difícil de ignorar; su perspectiva analítica es estrecha porque estudia los beneficios colectivos o sociales que se derivan de la cooperación del mercado, como si éstos se alcanzaran automáticamente, sin necesidad de instituciones y sin costos. Y, con tino se ha expresado, así, que la omisión de las instituciones no es un aspecto secundario, justificable simplemente porque se supone que las instituciones son variables exógenas a la economía.

#### *2.4.2. Análisis neoinstitucionalista del intercambio económico*

El análisis neoinstitucionalista ha propuesto un modelo de intercambio que relaja los supuestos convencionales de la economía neoclásica para extender el análisis hacia temas relacionados con el papel de las instituciones y de este modo le ha impreso un mayor realismo al proceso mismo de intercambio, porque incluye problemas reales e importantes sobre los orígenes, evolución y el mantenimiento de las instituciones.

Así, los supuestos del NEI en torno del intercambio son los siguientes: *a)* los cambios en los costos de adquisición de un bien, en el acto del intercambio, generan importantes consecuencias en la conducta y las elecciones de los agentes; *b)* el intercambio y la coordinación económica no se logran únicamente a través del mecanismo de los precios, porque los precios no reflejan todos los costos involucrados; *c)* el intercambio es un proceso costoso que requiere mecanismos institucionales de coordinación: regulaciones, contratos, derechos de propiedad, organizaciones para que efectivamente ocurra, y *d)* las elecciones económicas individuales no

responden exclusivamente a los cambios en los precios relativos que ocurren en el mercado de productos y factores, sino también a los estímulos provenientes del entorno institucional, como la información disponible o la definición de los derechos de propiedad, o la posibilidad de firmar contratos.

Por lo tanto, el aporte del NEI consiste en la extensión del modelo neoclásico hacia el análisis del intercambio y las elecciones económicas en contextos institucionales, en los cuales ocurren conflictos distributivos y existen instituciones no mercantiles para encarar problemas de externalidades, bienes públicos y otras fallas del mercado. Para el NEI, el intercambio y las elecciones están restringidos por las instituciones, porque sin reglas del juego los conflictos sociales y las pugnas distributivas serían muy agudos y los costos de transacción muy elevados, al extremo de que podrían ocasionar la cancelación del intercambio. El marco institucional surge, precisamente, por el imperativo de que los individuos concilien simultáneamente las elecciones individuales egoístas y maximizadoras y las elecciones sociales maximizadoras del bienestar social.

Igualmente, el NEI deja abierta la posibilidad de que algunas oportunidades de intercambio no se aprovechen porque los costos de transacción son positivos. O sea, descubrir las oportunidades de intercambio, negociarlo, vigilarlo y hacerlo cumplir tiene su costo. En efecto, Pejovich afirma que los costos de transacción<sup>25</sup> explican la diferencia entre la asignación efectiva y potencial de los recursos, pues conforme aumentan los costos de transacción se amplía la brecha entre la extensión efectiva y la extensión potencial del intercambio, y son mayores las posibilidades de que algunas oportunidades de intercambio queden sin aprovecharse. No toda ampliación del intercambio produce mayores ganancias; estas últimas podrían ser menores a los costos de transacción, razón por la cual las políticas del gobierno que disminuyan los costos de transacción generarán un incremento del intercambio y de sus ganancias adicionales.

<sup>25</sup> Los costos de transacción asociados al intercambio tienen que ver con: *a*) los costos de información acerca de las oportunidades de intercambio, porque la información no es gratuita ni completa; *b*) los costos atribuibles a la negociación para concretar una acción de intercambio pueden superar las ganancias esperadas de esta operación, y *c*) los costos de ejecución del intercambio aluden a que el intercambio no siempre se realiza en un solo acto, sino en una sucesión de actos.

### 2.4.3. Comparación entre los modelos neoclásico y neoinstitucionalista del intercambio económico

Luego de la exposición argumentativa en torno a los postulados fundamentales de los modelos neoclásico y del NEI sobre el intercambio económico, es posible efectuar un ejercicio de contrastación. A continuación se presenta una comparación entre los principales supuestos del modelo de intercambio de la economía neoclásica y del NEI, a través del cuadro II.3.

En conclusión, el NEI atribuye a las instituciones un papel estratégico en el intercambio económico, porque éstas tienen la capacidad de moldear la conducta y el comportamiento de los individuos y los agentes económicos, tanto o más que los cambios en los precios. Las instituciones emiten señales que eventualmente podrían cambiar el comportamiento egoísta y

CUADRO II.3. Esquema comparativo de la economía neoclásica y el neoinstitucionalismo económico

<b>Supuestos de la economía neoclásica</b>	<b>Supuestos del neoinstitucionalismo económico</b>
Equilibrio general: precios de equilibrio, los mercados se vacían completamente y toda oferta crea su propia demanda.	El equilibrio general es excepcional y no hay precios de equilibrio; constantemente existen desajustes entre oferta y demanda.
Competencia perfecta.	Existen fallas de mercado: monopolios, externalidades, bienes públicos, mercados incompletos, selección adversa y riesgo moral.
Información completa.	Información incompleta, asimétrica e imperfecta.
Costos de transacción nulos	Costos de transacción positivos.
Las instituciones son variables exógenas.	Las instituciones son variables endógenas.
El equilibrio garantiza una asignación de recursos óptima en el sentido de Pareto.	La asignación de recursos requiere mecanismos de coordinación institucionales. No siempre hay óptimos de Pareto; se elige al segundo mejor.
La maximización del bienestar social coincide con las elecciones racionales.	Discrepancia entre las elecciones individuales y el bienestar social.

FUENTE: *Ibid.*, cuadro II.2.

destrutivo hacia una dirección cooperativa. Este nuevo enfoque del intercambio es más rico que convencional, porque además de incluir las restricciones presupuestarias, tecnológicas y de disponibilidad de recursos, permite incorporar las restricciones institucionales. Y es que cada vez es más evidente, incluso para los economistas ortodoxos, que distintos factores encarecen el intercambio y dificultan los esfuerzos de coordinación en los mercados.

### ***2.5. El marco jurídico-legal: las instituciones y el intercambio económico***

En todo sistema económico, el sistema legal tiene una función determinante. Este último se define como el complejo de normas que regulan la acción del Estado sobre las estructuras del sistema económico y las relaciones de los agentes en la economía y, particularmente, en el intercambio.

El marco jurídico en el capitalismo moderno resulta ser una red de leyes, donde se involucran los poderes Legislativo, Judicial y Ejecutivo, que permite mantener el orden económico. Así, la función primordial del sistema jurídico es institucionalizar las leyes.

El crecimiento de las economías capitalistas ha devenido en una expansión de los centros urbanos, las actividades comerciales, la diversificación industrial, el crecimiento demográfico y la diversidad de la población. El resultado es una economía más compleja, en la cual las formas de organización y aun el modo de hacer negocios evolucionan de manera continua. Estos cambios presionan al sistema legal para que se acomode a las nuevas condiciones y, a su vez, modifican las leyes y las regulaciones económicas.

Para los estadistas y políticos resulta obvia la relevancia del marco jurídico-legal en la operación de las actividades económicas. Empero, de manera tradicional, los economistas no lo incluyen dentro de las teorías sobre el intercambio económico. No obstante, recientemente algunos estudiosos de la economía han coincidido en que un buen sistema judicial es tan importante como la tecnología, la disponibilidad de capital, el ahorro y la formación de capital humano, tanto para los países desarrollados como

para los subdesarrollados. Y de acuerdo con esa visión resulta muy probable que las sociedades que no se encuentran jurídicamente bien gobernadas presenten un desempeño económico pobre o mediocre.

El capitalismo es un intrincado sistema económico, en el cual los agentes económicos necesitan garantizar la observancia obligada de las instituciones involucradas en las transacciones. El sistema legal protege los arreglos institucionales y sociales que hacen viable la producción y la distribución. Gracias a la existencia de leyes se distribuyen los costos y beneficios involucrados en cualquier transacción, y a su vez los agentes se involucran en el intercambio porque el sistema jurídico promete imparcialidad y justicia para todos, lo cual representa un incentivo destacado para muchas actividades mercantiles. Y es que los agentes económicos demandan leyes porque el cumplimiento voluntario de las instituciones es limitado y en algunos casos prácticamente inviable.

Por lo tanto, se asume que el intercambio requiere un Poder Judicial especificado que en términos de leyes, cortes, jueces, tribunales, abogados y mediadores fije un marco confiable para el arbitraje y las negociaciones económicas, así como para la confianza y las certidumbre de que las instituciones se cumplirán. Lo anterior estimulará un mejor desempeño económico, porque las posibilidades de comportamiento oportunista (daño moral, aversión al riesgo y selección adversa) disminuyen de modo significativo.

### *2.5.1. Examen económico del marco jurídico*

En la economía y el derecho existe una tradición afín en el estudio del papel de las instituciones sociales y, destacadamente, las instituciones legales. Ambas tienen un componente normativo porque además de indagar cómo funcionan las instituciones sociales y legales se aplican al mejoramiento de su funcionamiento.

El vínculo entre el marco jurídico-legal y la economía fue una de las preocupaciones centrales de la filosofía moral, la teoría política, la economía y el derecho en los inicios de la economía clásica. Para entonces, conceptualmente, la economía se consideró una asignatura separable de la política. Las disciplinas aludidas plantearon la importancia crucial del



gobierno en los asuntos económicos, y de la economía en los asuntos del Estado.

Igualmente, los principales enfoques para el análisis económico del derecho en la economía, la ciencia política y el derecho se enmarcaron en la economía neoclásica.<sup>26</sup>

Desde otra óptica, la escuela de la elección pública contribuyó al estudio del papel de las leyes por medio de la teoría de las constituciones y la teoría del contrato. Y a estos enfoques se han sumado las perspectivas institucionalista y evolucionista, analizando, ambas, el sistema legal desde la visión de la tarea del marco legal en la definición de los costos de transacción.

La teoría evolucionista examina los mecanismos que utilizan los agentes para llevar a cabo la selección de las instituciones legales. Y la economía institucionalista introduce en el examen económico el papel del sistema legal, pues lo considera algo indisoluble a la economía y no como variable dada o exógena. A pesar de las discrepancias conceptuales, metodológicas e instrumentales entre los distintos enfoques, éstos tienen como denominador común la aplicación de un modelo normativo basado en la elección racional, según el cual los agentes diseñan, seleccionan y mantienen instituciones legales, eficientes y óptimas.

### 2.5.2. *Análisis neoclásico del marco jurídico*

La economía neoclásica se preocupó sistemáticamente por el estudio de las relaciones entre el marco jurídico-legal y las elecciones económicas a partir de los años cincuenta. En general, sus objetivos son los siguientes: *a)* determinar el sistema legal óptimo en un modelo de equilibrio competitivo; *b)* establecer las marcas de referencia ideales hacia las cuales debería orientarse el diseño del sistema legal para lograr la máxima eficiencia y la mayor armonización social, y *c)* estudiar los mecanismos macroeconómicos por medio de los cuales los agentes eligen y seleccionan leyes.

El supuesto esencial es que en el mercado y en la política los derechos de propiedad están bien definidos; en ese sentido, no es relevante analizar

<sup>26</sup> El trabajo clásico de Ronald Coase, *The Firm, the Market and the Law*, es una obra precursora y quizá la base de la escuela de los derechos de propiedad representada por Alchian, Demsetz y Posner.

el proceso político de negociación que se entabla entre los agentes para definir el sistema legal, pues en último término la libre competencia conduce al establecimiento de las mejores instituciones legales. Para la economía neoclásica, dadas las instituciones que constriñen el comportamiento económico, el intercambio voluntario entre los agentes, dentro de un orden legal determinado por el mercado, asegura que los recursos fluyan y se mantengan en las áreas más rentables. La rentabilidad depende de la existencia de instituciones legales que favorezcan el intercambio voluntario.

Además, el conjunto institucional no está congelado, ni es estático, pues aun las instituciones bien definidas deben adaptarse continuamente al mercado; es decir, que las instituciones son variables sujetas al cambio. Estas proposiciones son consistentes con el modelo de elección racional, según el cual la conducta económica de los individuos, cuando existen estructuras institucionales bien definidas, coincidirá temporalmente con la conducta de los individuos.<sup>27</sup>

### *2.5.3. Examen neoinstitucionalista del marco jurídico*

La economía neoinstitucionalista y evolucionista se ha preocupado por el análisis y la identificación de las variables y los procesos que intervienen en el diseño y administración de las instituciones jurídicas que tienen una importancia decisiva en la economía. La evolución institucional fija en el tiempo aquellas instituciones aceptadas por los agentes que coinciden con el intercambio voluntario y con una asignación eficiente de los recursos. Desde esta perspectiva, por lo tanto, el sistema legal no es una estructura independiente del sistema económico; al contrario, las leyes existen y las fija la economía, pero al mismo tiempo la economía no puede existir sin leyes. El papel del Estado consiste en guiar, seleccionar y canalizar la demanda y la necesidad de leyes.

La economía evolucionista postula que la economía y el sistema legal se crean mutuamente. Sobre ello abundan Samuels y Schmid: “El nex

<sup>27</sup> Cf. J. Buchanan (1986), *Liberty, Market and the State*, New York University Press, Nueva York, pp. 103 y ss.

entre el sistema legal y la economía es aquel en el cual el gobierno opera, [re]define y [re]crea la economía, y también en el cual actúan los intereses económicos para [re]definir y [re]orientar el gobierno, dado el sistema dominante de creencias, que se reformula y recanaliza así mismo a través de los usos y costumbres que la sociedad selecciona o que el gobierno impone”.<sup>28</sup> Y, desde esta visión, la función de las leyes y las instituciones consiste en restringir, pero a la vez moldear, la conducta de los individuos, sus concepciones y sus deseos.

Por último, se mencionan a continuación algunas de las principales características del sistema legal, desde la perspectiva de la economía neoinstitucional económica: *a)* la función primordial del sistema jurídico es institucionalizar las leyes; *b)* la resolución de conflictos (latentes o reales) requiere mecanismos legales de mercado; *c)* entre los agentes económicos existe un intercambio de derechos (derechos de propiedad, de contratación), con un carácter muy voluntario u obligatorio; en este último caso, el sistema legal garantiza su observancia y cumplimiento forzoso; *d)* el sistema legal protege los arreglos institucionales y sociales que hacen viable la producción y la distribución; *e)* el intercambio requiere un Poder Judicial bien especificado en términos de leyes, cortes, jueces, tribunales, abogados y mediadores que fijen un marco confiable para el arbitraje y las negociaciones económicas; *f)* la función de las leyes y las instituciones es restringir, pero a la vez moldear, la conducta de los individuos, sus concepciones y sus deseos, además de liberar y dar poder a los individuos para actuar de acuerdo con sus preferencias, y *g)* las funciones del sistema legal van más allá de la esfera económica; en realidad su función esencial es el mantenimiento del orden público, lo que plantea la necesidad de conciliar conflictos entre el control y la libertad, la regulación y la desregulación, la privatización y la propiedad pública, la centralización y la descentralización, etcétera.

<sup>28</sup> W. J. Samuels y A. A. Schimid (1994), “An Evolutionary Approach to Law and Economics in England”, en R. W. (comp.), *Evolutionary Concepts in Contemporary Economics*, The University of Michigan Press, EUA, p. 103.

### 3. El enfoque teórico de la organización mundial de comercio (OMC) sobre las relaciones entre el crecimiento económico, el comercio exterior y su marco jurídico<sup>29</sup>

¿Cómo impactan las instituciones al comercio exterior y al desempeño de la economía?

¿Cómo determinan el marco institucional del comercio exterior y este último el crecimiento económico? Y ¿cómo se procede a medir los efectos de las instituciones en las corrientes comerciales, así como la influencia de estas últimas en el progreso del crecimiento de la economía? He aquí el planteamiento de la cuestión.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), creada a partir del GATT, y el emblema mayúsculo de la institucionalidad comercial internacional,<sup>30</sup> con su estrategia de promoción del comercio en el mundo, es portadora de un enfoque teórico que asocia la triada comercio-instituciones-crecimiento. Así, en su informe sobre el comercio mundial de 2004, esa institución promovió el análisis del vínculo entre el entorno normativo nacional y el comercio internacional.

Este documento centró su atención en demostrar teórica y empíricamente un nexo estratégico entre el comercio internacional, el complejo institucional y el desempeño económico. Por ello, su consulta resulta de vital importancia en aras de dar respuesta a las preguntas que se formularon al principio del presente apartado, interrogantes que son, al mismo tiempo, cuestiones cardinales en el presente trabajo de investigación. A continuación, en la estimación del informe en comento, se señalan los

<sup>29</sup> Este segmento contiene, de manera textual, algunos fragmentos del capítulo II, "Coherencia", y de la sección D, "D. Buen gobierno e instituciones", del Informe sobre el comercio mundial 2004, en *Organización Mundial de Comercio* (2005), *Informe sobre el comercio mundial 2004. Análisis del vínculo entre el entorno normativo nacional y el comercio internacional*, Dirección General de la OMC, pp. 190-195. Panorama general. Instituciones para los mercados: complementar, innovar, conectar y competir, en Banco Mundial (2001), *Informe sobre el desarrollo mundial, 2002. Instituciones para los mercados*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial. Washington, pp. 1-7. El motivo de proceder así obedece a que los fragmentos originales aludidos contienen ideas clave en torno de la temática en comento y porque así se intenta presentar, tal cual, la perspectiva del Banco Mundial, a propósito de la relación entre instituciones, crecimiento económico y comercio exterior.

<sup>30</sup> *Ibid.*, pp. 27-31.

puntos neurálgicos del enfoque de la OMC en torno de la relación entre el crecimiento económico, el comercio exterior y su marco jurídico-institucional.

El concepto de institución incorpora varios elementos: normas de conducta formales e informales, medios y maneras de hacer cumplir esas normas, procedimientos para la mediación en conflictos, sanciones en caso de infracción de las normas, y organizaciones que apoyen las transacciones de mercado.<sup>31</sup> Las instituciones están más o menos desarrolladas según el mejor o peor funcionamiento de esos diferentes elementos. Pueden crear incentivos para que las personas se dediquen al comercio o destruir los incentivos existentes para tal efecto, invertir en capital humano y físico, y fomentar las actividades de investigación y desarrollo y el esfuerzo laboral.

Hace ya tiempo que se reconoce que la calidad de las instituciones es un elemento importante del buen funcionamiento de un mercado. Las actividades de mercado entrañan la interacción de seres humanos y la finalidad de las instituciones es reducir las incertidumbres resultantes de una información incompleta sobre el comportamiento de los demás en ese proceso de interacción humana. Las instituciones pueden actuar por varios conductos: 1) Disminuyen las asimetrías de información al servir de canales de información sobre las condiciones de los mercados, los productos y los participantes. 2) Reducen los riesgos al definir y hacer respetar los derechos de propiedad y los contratos y determinar quién obtiene qué y cuándo. 3) Restringen las intervenciones de los políticos y los grupos de intereses, al hacerlos responsables ante los ciudadanos.

Así pues, es probable que las instituciones tengan efectos importantes en las actividades económicas en general. Ahora bien, la presente sección se centra en la importancia de las instituciones nacionales para el éxito de la reforma comercial. En particular, es probable que la calidad de las instituciones afecte la cantidad de comercio generada por la liberalización del comercio, con consecuencias implícitas para el bienestar y los efectos en el

<sup>31</sup> En torno del desarrollo de la institucionalidad comercial internacional, *vid.* “El comercio internacional y la nueva estructura productiva mundial”, en José Antonio Ocampo y Juan Martín (2003), *Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Banco Mundial y Alfaomega Colombiana, Colombia, pp. 27-31.

crecimiento de esa liberalización. El marco institucional de un país puede afectar también el nivel de aceptación social de las reformas comerciales dentro de ese país. Ello se debe a que la liberalización del comercio puede ocasionar pérdidas a algunas personas, a corto y/o largo plazo, y la manera en que las instituciones se ocupen de esas pérdidas personales, y la medida en que lo hagan, pueden afectar a la opinión pública sobre la liberalización del comercio en sectores de la población.

Para comprender la importancia de las instituciones para el comercio en general y para el comercio internacional en particular es interesante examinar más detenidamente la evolución histórica de las instituciones que apoyan el comercio internacional. Los problemas con que se enfrentan los comerciantes no han variado mucho con el tiempo, en tanto que las instituciones encaminadas a resolver esos problemas sí lo han hecho. Sin embargo, siempre han tenido que realizar las mismas tareas y resulta instructivo examinar cómo lo han hecho instituciones históricas.

Por lo tanto, las instituciones tienden a funcionar bien si complementan el marco existente en lo que se refiere a otras instituciones de apoyo, capacidades humanas y tecnologías disponibles.<sup>32</sup> Instituciones muy diferentes pueden tener efectos similares y, también, las instituciones pueden necesitar cambiar o adaptarse como consecuencia de los cambios del entorno exterior. Instituciones que son eficientes en un determinado lugar y en un determinado momento pueden no serlo si se imponen en un entorno exterior diferente. El cambio institucional es un proceso complicado que normalmente tiene lugar de manera gradual, no repentina. Aunque las normas formales en principio pueden cambiar de la noche a la mañana como consecuencia de decisiones políticas o judiciales (por ejemplo, revoluciones), las normas informales derivadas de costumbres, tradiciones y códigos de conducta son muy difíciles de modificar.<sup>33</sup>

Por otra parte, las instituciones no siempre se adaptan automáticamente de manera eficiente a las variaciones del entorno exterior y, como consecuencia, las sociedades pueden seguir lastradas con malas instituciones. El que surjan o no instituciones eficientes dependerá en gran medida

<sup>32</sup> *Vid.* Banco Mundial (2002), "Building Institutions for Markets", World Development Report 2002, Washington, EUA.

<sup>33</sup> *Vid.* Douglas North (1990), p. 27-31.

de que ello interese a los que tienen facultades para planear nuevas instituciones.<sup>34</sup>

Ahora, bien, expuesto lo anterior, retómese una de las interrogantes del planteamiento original del apartado en curso: ¿cómo se ha procedido a medir los efectos de las instituciones en las corrientes comerciales, así como la influencia de estas últimas en el progreso del crecimiento de la economía?

A los extranjeros que comercian con un país les preocupan especialmente la disponibilidad de información y la evaluación de los riesgos. Aunque un país reduzca sus obstáculos al comercio, los extranjeros podrán mostrarse reacios a comerciar con él si, por ejemplo, no creen que puedan hacerse cumplir los contratos o no están seguros de que se realicen los pagos. Por consiguiente, la calidad de las instituciones nacionales es importante para el comercio internacional.

El Banco Mundial establece los efectos en el comercio a partir de tres indicadores de la calidad de las instituciones, que tienen que ver con la gobernabilidad:

- Efectividad gubernamental: se refiere a la calidad del suministro de servicios públicos, la calidad de la burocracia, la competencia de los funcionarios públicos, la independencia de la función pública frente a las presiones políticas y la credibilidad del compromiso del gobierno con respecto a las políticas. Por consiguiente, es una medida de la calidad de las funciones gubernamentales.
- Estado de derecho: se basa en varios indicadores que miden el grado en que los agentes tienen confianza en las normas de la sociedad y las respetan. Incluye indicaciones de la incidencia de la delincuencia, la efectividad y la previsibilidad del Poder Judicial y la capacidad para hacer cumplir los contratos.
- Control de la corrupción: mide las indicaciones de corrupción, definida convencionalmente como el ejercicio del poder público en provecho privado.

Esos índices pueden tomar valores de  $-2.5$  a  $2.5$ : cuanto mayor sea el valor, mejor será la institución. La razón de considerar estas tres variables,

<sup>34</sup> Vid. *idem* y J. E. Anderson (2001), Anderson, J. E. 2001, "Trade and Informal Institutions", Mimeografía, Boston College.

es que cabe esperar que afecten en medida importante al grado de incertidumbre que entraña el comercio y, por consiguiente, a los costos de las transacciones. En muchos casos los gobiernos tienen la potestad de cambiar las instituciones nacionales y, por consiguiente, es probable que el índice de efectividad gubernamental refleje la calidad para las instituciones nacionales en general. Este índice determinará también la probabilidad de incertidumbres relacionadas con los cambios de la política en general y los cambios de la política comercial en particular. El índice de Estado de derecho se refiere, entre otros factores, a la capacidad para hacer cumplir los contratos. La existencia de niveles elevados de corrupción aumenta la incertidumbre en cuanto a la magnitud de los beneficios que cabe esperar de las actividades económicas. La corrupción a menudo es un fenómeno generalizado que tiene en el comercio efectos negativos potencialmente importantes.<sup>35</sup>

En una clasificación de los principales obstáculos a la realización de actividades económicas, basada en una encuesta realizada en 1996 por el Banco Mundial entre 3 685 empresas de 69 países, la corrupción ocupaba el segundo lugar. Únicamente iba precedida por las quejas sobre la reglamentación fiscal o los impuestos elevados.<sup>36</sup>

En varios estudios que abarcan diferentes grupos de países y diferentes periodos se llega a la conclusión de que la calidad de las instituciones es un importante factor determinante de los resultados económicos.<sup>37</sup> Cabe asi-

<sup>35</sup> La causalidad puede ir también en el otro sentido. Ades y Di Tella (1999) sostienen que la apertura aumenta la competencia y reduce, por tanto, las rentas que pueden lograrse mediante la corrupción. Su análisis de los datos confirma ese argumento. Vid. A. Ades y R. Di Tella (1999), "Rents, Competition and Corruption", *American Economic Review*, núm. 89. 4: 982-993. Wei (2000) demuestra que la apertura natural, determinada por la situación geográfica y por el tamaño de un país, reduce la corrupción; y aduce que ocurre así porque la apertura natural aumenta el incentivo para el país de invertir en infraestructura pública de lucha contra la corrupción. Vid. S. Wei (2000), "Natural Openness and Good Government", *Working Paper*, núm. 7765, Cambridge, National Bureau of Economic Research (NBER). Y otra serie de trabajos se ha centrado en los efectos negativos de la corrupción en la inversión extranjera directa. Véase, por ejemplo, S. Wei (1997), "How Taxing is Corruption on International Investors?", *Working Paper*, núm. 6030, Cambridge, National Bureau of Economic Research (NBER).

<sup>36</sup> Vid. A. Brunetti, G. Kisunko y B. Weder (1997), "Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector", *World Bank Policy Research Working Paper*, núm. 1759, Washington, EUA, cit. en J. E. Anderson y D. Marcouiller (2002), "Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation", *Review of Economics and Statistics*, núm. 84, 2: 345-352.

<sup>37</sup> Vid. D. Acemoglu, S. Johnson y J. A. Robinson (2001), "The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation", *American Economic Review*, núm. 91. 5: 1369-1401; y, Acemoglu, D. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution", *The Quarterly Journal of Economics*, núm. 117, 4: 1231-1294.



mismo observar que el nivel de calidad de las instituciones depende también del nivel de ingresos, ya que los países ricos pueden permitirse mejores las instituciones. No obstante, la creación de buenas instituciones no siempre requiere inversiones importantes, y también puede haber instituciones que apoyen una buena gobernabilidad en los países pobres. En estos países son posibles los derechos de propiedad claramente definidos y aplicables, por lo menos con respecto a los activos físicos.

También es posible crear y mantener incentivos que estimulen las actividades y las transacciones productivas, en lugar de la búsqueda de rentas, tanto en los países ricos como en los pobres. Por último, la expresión *buenas instituciones* se refiere al nivel de confianza y a los incentivos que crean, no a estructuras orgánicas o a características culturales particulares. A lo largo del tiempo, en distintos países se han asociado muchas estructuras institucionales diferentes con niveles de ingresos elevados o altas tasas de crecimiento. China e Irlanda figuran entre los cinco naciones de más rápido crecimiento durante el decenio 1991-2001 y son naciones con estructuras institucionales y niveles de ingresos muy diferentes. Pese a esas diferencias, ambos países tienen en común que sus instituciones son de mejor calidad que las de otros países con niveles de ingresos similares.<sup>38</sup>

Otra característica que comparten China e Irlanda es que registran un notable aumento de su apertura al comercio con otros países. La apertura, medida por el comercio total como porcentaje de los ingresos, es otra variable que en los estudios realizados se ha constatado es un importante factor determinante del nivel de ingresos de un país.

El anterior examen parece indicar que la calidad de las instituciones puede afectar también el nivel de apertura del comercio de un país. En una serie de estudios empíricos que se centran en los factores determinantes de las corrientes comerciales se demuestra que la calidad de las instituciones tiene de hecho una relación positiva con la magnitud de las corrientes comerciales.

De Groot. *et al.*,<sup>39</sup> por ejemplo, estudian cómo afectan al comercio las

<sup>38</sup> La estimación de la efectividad gubernamental de Irlanda en 2002 es de 1.62, frente a una media de 1.48 para los países de ingresos elevados. En el caso de China esa estimación es de 0.18, frente a -0.37 en los países de ingresos medios bajos (Banco Mundial, Governance Research Indicators Dataset, 2002).

<sup>39</sup> H. L. F. de Groot, G. J. Linders, P. Rietveld y U. Subramanian (2003), "The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, núm. 2003-044/3, Instituto Tinbergen, Ámsterdam.

medidas de la calidad de las instituciones. Y constatan que una mejor calidad de las instituciones formales tiende a coincidir con un mayor comercio. Llegan, asimismo, a la conclusión de que la similitud entre los interlocutores comerciales en cuanto a la calidad de sus instituciones promueve el comercio. Anderson y Marcouiller<sup>40</sup> utilizan datos reunidos por el Foro Económico Mundial en encuestas entre hombres de negocios sobre observancia de los contratos y corrupción como índice de calidad de las instituciones. Concluyen que una menor calidad de las instituciones tiene efectos muy negativos en el comercio. Rauch y Trindade<sup>41</sup> se centran en la función de las redes transnacionales en el comercio.

Como antes se ha indicado, esas redes pueden desempeñar una importante función en lo que se refiere a la observancia de los contratos en el comercio internacional. Pueden reducir también los costos de transacción mediante la reducción de los costos de información. Rauch y Trindade<sup>42</sup> constatan que la existencia de redes étnicas chinas tiene importantes efectos positivos en el comercio bilateral, y que esos efectos son mayores en el caso de los productos diferenciados que en el de los productos homogéneos.

Cabe explicar este último resultado por el hecho de que los costos de información son más importantes en el caso de los productos diferenciados. Jansen y Nordas<sup>43</sup> efectuaron otro estudio en el que se analiza la relación entre la calidad de las instituciones y la apertura. En su trabajo se explora si existe una relación —y, en la afirmativa, en qué medida— entre la calidad de las instituciones y el grado de éxito de la liberalización del comercio en la obtención de un mayor nivel de integración en los mercados mundiales. Merece la pena señalar tres conclusiones extraídas de ese estudio. En primer lugar, existe una importante relación positiva entre las instituciones y la apertura. En segundo lugar, cuanto mejor sea la calidad de las instituciones mayor será la diferencia que representará el que los aran-

<sup>40</sup> J. E. Anderson y D. Marcouiller (2002), *op. cit.*

<sup>41</sup> J. E. Rauch y V. Trindade (2002), "Ethnic Chinese Networks in International Trade", *The Review of Economics and Statistics*, núm. 84. 1: 116-130.

<sup>42</sup> *Idem.*

<sup>43</sup> M. Jansen y H. K. Nordas (2004), "Institutions, Infrastructure, Trade Policy and Trade Flows". Discussion Paper, núm. 4418, Centre for Economy Policy Research, Londres, en [<http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4418/asp>].

celes sean altos o bajos. Por ejemplo, una reducción aproximada de 15% de los aranceles medios aplicados aumentará la apertura en 10 puntos porcentuales, si el valor del índice de control de la corrupción es cero, y en 20 puntos porcentuales si el valor de dicho índice es 1.<sup>44</sup> No obstante, si el índice de control de la corrupción se sitúa en el extremo más bajo del espectro, la reducción de los aranceles no tendrá efecto alguno en el índice de apertura. Por último, se llega a la conclusión de que para los resultados comerciales de un país, tanto en lo que se refiere a apertura como a comercio bilateral, son mucho más importantes sus propios aranceles que los de sus interlocutores comerciales.<sup>45</sup>

## Conclusiones capitulares

El capítulo segundo del actual documento ha reseñado, a través de sus espacios, un marco teórico de referencia en torno del enfoque iuseconómico, propio de la presente investigación. Su contenido, junto con el del capítulo I, da cuenta de los fundamentos teóricos del análisis económico del derecho del comercio exterior de México.

Para fines de la investigación en curso, esos fundamentos teóricos han sido formulados a través de la adopción de la línea de investigación identificada como derecho y economía (*Law and economics*) o análisis económico del derecho, haciendo hincapié en que la referencia a este planteamiento versará en la consideración de la vinculación de la teoría macroeconómica y el derecho.

Por lo tanto, las conclusiones que se derivan de los contenidos del presente capítulo, pueden ser expresadas como sigue:

- 1) El análisis económico del derecho (AED) surge en medio de la interrelación y complementariedad entre algunas áreas del derecho y la economía

<sup>44</sup> El nivel arancelario medio de la muestra es de 13% y la desviación típica es de 7.8 puntos porcentuales. Recuérdese que el índice de control de la corrupción toma valores de -2.5 y 2.5.

<sup>45</sup> Las regresiones hechas en el estudio tienen en cuenta la magnitud del mercado, la distancia a los mercados, si se trata de un país sin litoral o una isla, y la calidad de la infraestructura.

y se concibe como una teoría económica aplicada a la ciencia jurídica, teoría que por su configuración y método de análisis aporta herramientas de predictibilidad al derecho, haciendo del mismo una ciencia pragmática, útil y poco costosa. Con base en este enfoque, la doctrina del derecho y la teoría económica aluden al estudio de un campo interdisciplinario del derecho y la economía, presentándose en forma analítica a través de distintas perspectivas: la tradicional (el derecho y la economía), la neoinstitucional (el análisis económico del derecho), la elección pública (el derecho y la economía) y la crítica jurídica (la economía del derecho). Así pues, esta teoría recibe influencias de otros cuerpos teóricos, como: el realismo jurídico, la eficiencia, la microeconomía, la escuela neoclásica, el neoinstitucionalismo, la elección pública, el equilibrio paretiano, el pragmatismo, el sociologismo jurídico, las teorías críticas del Estado, entre otras, intentando aplicar, de forma permanente, los paradigmas económicos a las normas jurídicas, sustentados en determinadas conductas humanas.

- 2) Así puede advertirse que “el aspecto más interesante del movimiento del derecho y la economía<sup>46</sup> ha sido su aspiración a colocar el estudio del derecho sobre una base científica, con una teoría coherente, con hipótesis precisas deducidas de la teoría y verificaciones empíricas de las hipótesis. El derecho es una institución social de enorme antigüedad e importancia y no [puede verse alguna] razón para que no sea susceptible al estudio científico. La economía es la más avanzada de las ciencias sociales y el sistema legal contiene muchos paralelos y se traslapa con los sistemas que los economistas han estudiado con éxito”<sup>47</sup>.
- 3) A partir de que la teoría económica convencional o neoclásica plantea que el mercado resuelve de la manera más óptima la organización de los factores de la producción, como la tierra, el capital y el trabajo, el enfoque institucionalista asume que, efectivamente, en el mercado confluyen los factores productivos; empero, considera que pensar que la eficiencia y la productividad del mercado se alcanzan sólo con inversión en capital físico, humano y tecnológico, da cuenta de una visión parcial de los hechos rea-

<sup>46</sup> Las cursivas son nuestras.

<sup>47</sup> Richard A. Posner (1989), cit. en Michael Faure y Roger Van den Berg, (comps.), *Essays in Law and Economics*, cit. por Robert Cooter y Thomas Ulen (1999), *Derecho y economía*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 11.

les. Así, desde la óptica de la economía institucional de mercado; la perspectiva neoclásica no integra al factor más importante para el funcionamiento eficiente de un mercado, a saber: la estructura institucional y organizativa de la economía. Por lo tanto, en el presente trabajo de investigación se asume que las instituciones guardan una relación directa con el progreso de las economías.

- 4) El institucionalismo económico, primero, y el neoinstitucionalismo económico, después, han puesto en marcha la aplicación de los conceptos e instrumentos de la teoría económica convencional (o economía neoclásica), luego de criticarlos y desarrollarlos para analizar la función de las instituciones, las normas, los valores y la cultura en el intercambio, suponiendo de forma explícita una visión de estudio de carácter multidisciplinario. Y ha sido a través de la economía institucional que ha retornado el interés de los estudiosos y se ha allanado el camino para la aparición de nuevas teorías y enfoques a propósito de tópicos que la economía convencional y dominante había ignorado o rechazado durante largo tiempo. Así, el marco jurídico-institucional, a diferencia de la teoría neoclásica, donde las instituciones no existen en el mercado, representa un elemento clave que interviene en el rendimiento del mercado dependiendo de su funcionalidad, y que afecta a los elementos que constituyen el costo total: los costos de producción y los costos de transacción. Es posible concluir, así, que si se requieren mercados eficientes, se necesitan costos de transacción y de producción bajos y competitivos. En otros términos, que las instituciones (las reglas del juego) y las organizaciones (actores), como el tipo de incentivos o las señales del mercado, sean las adecuadas y funcionales para promover la eficiencia del mercado y la productividad de la economía.
- 5) Se asume aquí que las instituciones son importantes para el desempeño de la economía porque representan el marco en el cual los individuos actúan y realizan elecciones. Las instituciones representan el conjunto de estructuras de incentivos en las cuales se lleva a cabo el intercambio humano: político, social y económico. De esta forma, las instituciones son las estructuras de incentivos para trabajar, consumir, invertir, ahorrar o innovar que prevalecen en la sociedad en un momento dado e influyente sobre el ritmo de crecimiento económico. Las estructuras no son producto solamente del mercado y de la dotación de factores; a veces las instituciones emiten in-

centivos más poderosos que los del mercado, determinando la conducta de los individuos. Y las instituciones bien diseñadas facilitan la coordinación económica y promueven un mejor desempeño de la economía; de la misma forma, las instituciones ineficientes pueden ayudar a perpetuar el atraso económico.

- 6) Si las argumentaciones de los incisos 3 a 5, que presentan una correspondencia con la perspectiva de la economía institucional o el neoinstitucionalismo, se estiman correctas, entonces se postula aquí que las divergencias en el nivel del desempeño de las naciones pueden ser asociadas con el papel del complejo institucional. Estas diferencias no se explican únicamente, como sostienen las teorías de inspiración neoclásica, por las dificultades para acceder a los acervos de conocimientos y tecnologías, a la debilidad del mercado de capitales o a las diferentes dotaciones de tierra y recursos naturales, o por diferencias en el capital humano y social, sino, además, porque las instituciones son más o menos eficientes. La idea toral, según el neoinstitucionalismo, es que los países no producen dentro de sus fronteras aquello que la dotación de los recursos posibilita, como lo establece la teoría económica convencional, sino lo que permite el marco institucional.
- 7) En esta investigación, por lo tanto, se hace coincidir la teoría económica convencional con la visión institucionalista, asumiendo que, hoy por hoy, las ventajas competitivas de las naciones están sustentadas en la abundancia relativa de determinado(s) factor(es) de la producción, en la existencia de más o menos mercado en sus economías y en las instituciones de mercado que generan productividad, creatividad y eficiencia.<sup>48</sup>
- 8) Lo establecido en los puntos anteriores es refrendado, con sus respectivos matices, por trabajos de análisis teóricos y estudios empíricos de institu-

<sup>48</sup> Los mercados eficientes, desde el enfoque institucional, son aquellos en los que los costos de transacción y transformación son muy bajos y presentan un conjunto de características básicas; a saber: la existencia de un Estado de derecho, la claridad de los derechos de propiedad —los cuales ofrecen incentivos para el crecimiento productivo—, el bajo costo de la obligación de cumplimiento de los contratos, y la existencia de capital social —la confianza en las instituciones y organizaciones—. Las instituciones pueden ser eficientes o no para generar un sistema de incentivos o desincentivos económicos y extraeconómicos, para que los individuos se involucren en procesos de intercambio socioeconómico complejos como inversión, ahorro, innovación tecnológica, acciones colectivas, diseño, aplicación y administración de políticas públicas, etcétera. Y esto es así porque las instituciones (formales e informales) definen el marco de las restricciones legales y extralegales (económicas, sociales, culturales, etcétera) en medio del cual los individuos actúan, se organizan e intercambian.

ciones como la OMC, entre otras. La visión de esta organización coincide en un punto medular: en que el complejo institucional explica el éxito o el fracaso, o bien el crecimiento o el estancamiento, de un sistema socioeconómico. Además, los trabajos de esta institución avalan el nexo entre desempeño económico y comercio exterior.

Derivado de las conclusiones anteriores, se afirma que el AED constituye una evidencia de que es posible conjuntar lo legal con lo económico, con el fin de estudiar económicamente el marco jurídico, ya que muchas instituciones legales se encuentran diseñadas y constituidas sobre una lógica económica. Y de esta combinación de las perspectivas jurídica y económica, precisamente, se edifica un marco teórico, conceptual y analítico, para el entendimiento del papel que efectivamente tienen las normas en un sistema económico.

El análisis económico del derecho del comercio exterior de México, así, constituye una extensión del AED. Y esta aplicación da cuenta de que la pertinencia y la eficacia del derecho del comercio exterior determinan el desempeño del comercio exterior de México y, por lo tanto, influyen también en la actividad económica en general. Este supuesto cardinal de la investigación en curso deberá a probarse en los terrenos descriptivo y empírico de los siguientes capítulos (III y IV).

Finalmente, únicamente queda por apuntar que, hasta el momento, el trabajo de investigación presente ha efectuado la primera de dos partes de su recorrido programático: ha arribado a la demostración de su coherencia y consistencia teórica. Empero, resta la corroboración empírica. Sobre esta asignatura pendiente tratarán los siguientes espacios de este documento.

## CAPÍTULO TERCERO

# El derecho del comercio exterior de México

SUMARIO: 1. El derecho del comercio exterior de México. 1.1 Nociones conceptuales generales. 1.2. Los fundamentos generales del derecho del comercio exterior de México. 1.3. Los principios básicos del derecho del comercio exterior de México. 2. Elementos institucionales internos del comercio exterior de México: orden constitucional, fuentes legales y andamiaje administrativo. 2.1. La estructura constitucional del comercio exterior de México. 2.1.1. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: base fundamental de las fuentes jurídico-institucionales internas del comercio exterior de México. 2.1.1.1. La constitución económico-comercial de México: una categoría conceptual. 2.1.1.2. La constitución económico-comercial de México: estructura y contenido. 2.1.2. El artículo 131° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 2.1.2.1. Ley Reglamentaria del Artículo 131° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 2.1.3. El artículo 133° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 2.1.4 Las facultades constitucionales de los Poderes de la Unión en torno al comercio exterior de México. 2.1.4.1. Las facultades del Poder Legislativo federal o Congreso de la Unión en materia de comercio exterior. 2.1.4.2. Las facultades del Poder Ejecutivo federal en materia de comercio exterior. 2.1.4.2.1. Las facultades ordinarias. 2.1.4.2.2. Las facultades reglamentarias. 2.1.4.2.3. Las facultades administrativas. 2.1.4.2.4. Las facultades extraordinarias. 2.1.4.3. Las facultades del Poder Judicial de la Federación en materia de comercio exterior. 2.1.4.4. Las facultades de las entidades federativas en materia de comercio



exterior. 2.2. La estructura legal del comercio exterior del Estado mexicano. 2.2.1. Leyes, reglamentos y otros preceptos conexos y aplicables al comercio exterior mexicano. 2.2.1.1. La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. 2.2.1.1.1. Antecedentes, marco del surgimiento y justificación de la Ley de Comercio Exterior de México. 2.2.1.1.2. La Ley de Comercio Exterior de México. 2.2.1.1.2.1. Análisis sucinto de la Ley de Comercio Exterior de México. 2.2.1.1.3. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior de México. 2.2.1.2. La Ley Aduanera y su Reglamento. 2.2.1.3. La Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. 2.2.1.4. La Ley sobre Celebración de Tratados de México. 2.2.1.5. La Ley sobre la Aprobación de los Tratados Internacionales en Materia Económica. 2.2.1.5.2. 2.1.5. La Ley de Planeación y el Plan Nacional de Desarrollo. 2.2.1.5.1. Los planes nacionales de desarrollo y el comercio exterior de México. 2.3. La Estructura administrativa para el comercio exterior de México. 2.3.1. Estructura y funciones de las dependencias públicas, entidades descentralizadas, comisiones gubernamentales, consejos mixtos y organismos privados para regular y/o apoyar el comercio exterior de México. 2.3.1.1. Organismos públicos centralizados encargados de la regulación del comercio exterior: dependencias del Poder Ejecutivo Federal. 2.3.1.1.1. La Secretaría de Economía y el comercio exterior de México. 2.3.1.1.2. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el comercio exterior de México. 2.3.1.1.3. La Secretaría de Relaciones Exteriores y el comercio exterior de México. 2.3.1.1.4. La Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes y el comercio exterior de México. 2.3.1.1.5. La Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural y el comercio exterior de México. 2.3.1.1.6. La Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales y el comercio exterior de México. 2.3.1.1.7. La Secretaría de Salud y el comercio exterior de México. 2.3.1.2. Entidades públicas descentralizadas vinculadas al comercio exterior: instituciones financieras. 2.3.1.2.1. El Banco de México y el comercio exterior. 2.3.1.2.2. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., y el comercio exterior. 2.3.1.3. Consejos y comisiones creados por acuerdo del Poder Ejecutivo federal relacionados con el comercio exterior. 2.3.1.4. Comisiones activadas al amparo del Poder Legislativo Federal o Congreso de la Unión relacionadas con el comercio exterior. 2.3.1.4.1. La Comisión del Comercio Exterior. 2.3.1.4.2. La Comisión Mixta para la Promo-

ción de las Exportaciones. 2.3.1.4.3. La Comisión para la Protección del Comercio Exterior. 2.3.1.4.4. El Sistema Nacional de Promoción Externa. 2.3.1.5. Organismos de carácter privado impulsores del comercio exterior. 2.3.1.5.1. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM). 2.3.1.5.2. Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce). 2.3.1.5.3. Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (Cemai). 2.3.1.5.4. Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem). 2.3.1.5.5. Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE). 2.3.2. Aspectos jurídico-fiscales vinculados al comercio exterior de México. 2.3.2.1. La Ley del Impuesto al Valor Agregado. 2.3.2.2. La Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios. 2.3.2.3. La Ley Federal de Derechos. 2.3.2.4. El Código Fiscal de la Federación. 3.2.5. La Ley del Impuesto sobre la Renta. 2.3.2.6. Las Reglas Fiscales de Orden General. 2.4. Plataforma jurídico-institucional complementaria en torno al comercio exterior de México. 2.4.1. La Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento. 2.4.2. La Ley Federal de Competencia Económica y su Reglamento. 2.4.3. La Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento. 2.4.4. La Ley de Infraestructura de la Calidad. 2.4.5. La Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y sus Reglamentos. 2.4.6. La Ley General de Salud. 2.4.7. La Ley Federal de Sanidad Vegetal y la Ley Federal de Sanidad Animal. 3. Elementos institucionales internacionales del comercio exterior de México: fuentes jurídicas, organismos de regulación y tratados, acuerdos y convenciones. 3.1. El comercio exterior de México y la reglamentación Internacional de la actividad comercial. 3.1.1. La estructura y la institucionalización de la economía internacional: visión histórica y situación contemporánea. 3.1.2. La teoría de las relaciones económicas internacionales como fundamento general de la regulación internacional del intercambio comercial. 3.1.3. Las relaciones internacionales y la teoría de las relaciones internacionales. 3.1.3.1. Las relaciones entre los Estados y la regulación internacional del intercambio comercial. 3.1.3.2. Las dimensiones de las relaciones internacionales. 3.1.3.3. Los formatos de las relaciones económicas entre las naciones: los orígenes del intercambio, el bilateralismo, la cooperación y la integración económicos mundiales. 3.1.3.4. La regulación institucional del intercambio comercial en el contexto de las relaciones internacionales. 3.2. El marco

institucional del comercio internacional. Una visión económico-jurídica. 3.3. Antecedentes generales de la regulación internacional del intercambio comercial. 3.4. El marco jurídico institucional de las relaciones comerciales internacionales en el sistema institucional económico internacional contemporáneo. 3.4.1. El orden institucional multilateral del comercio: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial de Comercio (OMC). 3.4.1.1. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). 3.4.1.1.1. Orígenes y surgimiento. 3.4.1.1.2. Naturaleza y personalidad jurídica. 3.4.1.1.3. Objeto y estructura generales. 3.4.1.1.4. Objetivos, fundamentos y principios. 3.4.1.1.5. El GATT como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial. 3.4.1.2. La Organización Mundial de Comercio (OMC). 3.4.1.2.1. Orígenes, surgimiento, naturaleza personalidad jurídica, enfoque y ámbito de aplicación. 3.4.1.2.2. Fundamento, objetivos, principios, funciones y estructura institucional. 3.4.1.2.3. La OMC como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial. 3.4.1.3. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). 3.4.1.3.1. Antecedentes, origen y establecimiento. 3.4.1.3.2. Objeto, funciones, naturaleza, personalidad jurídica y principios rectores. 3.4.1.3.3. Estructura organizativa y funcionamiento operativo. 3.4.1.3.4. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial. 3.4.2. El multilateralismo del comercio y la integración de los bloques regionales. 3.4.2.1. El multilateralismo comercial. 3.4.2.2. La teoría y la evidencia de la integración regional. 3.4.2.3. El orden institucional del comercio internacional. 3.4.2.3.1. Organismos internacionales de carácter universal. 3.4.2.3.1.1. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 3.4.2.3.2. Organismos internacionales de naturaleza regional. 3.4.2.3.2.1. La Unión Europea (UE). 3.4.2.3.2.2. El Mercado Común del Sur (Mercosur). 3.4.2.3.2.3. La Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). 3.4.2.3.2.4. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). 3.4.2.3.2.5. El Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC). 3.5. El comercio exterior de México y la reglamentación institucional de la actividad comercial internacional en los esquemas del multilateralismo y de la integración de los bloques regionales. 3.5.1. La mundialización, la globalización y la interna-

cionalización. 3.5.2. México en los esquemas multilateral de comercio y de la integración de los bloques regionales. 3.5.3. El Estado mexicano, los organismos multilaterales, las negociaciones y la suscripción de acuerdos y tratados internacionales. 3.5.3.1. La membresía del Estado mexicano en los organismos internacionales de cooperación económico-comercial. 3.5.3.2. La adhesión del Estado mexicano al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y a la Organización Mundial de Comercio (OMC). 3.5.3.3. La incorporación del Estado mexicano a la organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE). 3.5.3.4. La Participación del Estado Mexicano en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). 3.5.3.5. El Papel del Estado Mexicano en la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). 3.5.3.6. La inclusión del Estado mexicano en el Mecanismo de Cooperación del Asia-Pacífico (APEC). 3.5.3.7. La integración del Estado Mexicano al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y las Cumbres de las Américas. 3.5.3.8. México y la suscripción de tratados con entidades estatales. 3.5.3.8.1. Los tratados de libre comercio suscritos por el Estado mexicano: un enfoque económico. 3.5.3.8.2. El Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos (ACE-RCYEUM). 3.5.3.8.2.1. Objetivos, estructura y contenido. 3.5.3.8.2.2. Aspectos destacables y análisis de resultados. 3.5.3.8.3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Los Estados Unidos de América, Canadá y los Estados Unidos Mexicanos. 3.5.3.8.3.1. La estructura del TLCAN. 3.5.3.8.3.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.3.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.3.4. El Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). 3.5.3.8.3.4.1. La Estructura del T-MEC. 3.5.3.8.4. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC-G3). 3.5.3.8.4.1. La estructura del TLC-G3. 3.5.3.8.4.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.4.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.5. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (TLC-EUMRCR). 3.5.3.8.5.1. La estructura del TLC-EUMRCR. 3.5.3.8.5.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.5.3. Exposición

de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.6. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (TLC-EUMRCR). 3.5.3.8.6.1. La Estructura del TLC-EUMRCR. 3.5.3.8.6.2. Visión de Síntesis de la cobertura del Tratado: Objetivos y Contenido. 3.5.3.8.6.3. Exposición de Resultados y Evaluación General del Tratado. 3.5.3.8.7. El Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua (TLC-EUMRCR). 3.5.3.8.7.1. La estructura del TLC-EUMRCR. 3.5.3.8.7.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.7.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.8. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile (TLC-EUMRCH). 3.5.3.8.8.1. La estructura del TLC-EUMRCH. 3.5.3.8.8.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.8.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.9. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros (AAECPCEUMUEEM). 3.5.3.8.9.1. La estructura del TLCUE. 3.5.3.8.9.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.9.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.10. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel (TLC-EUMEI). 3.5.3.8.10.1. La estructura del TLC-EUMEI. 3.5.3.8.10.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.10.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.11. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (TLC-EUMRESGH). 3.5.3.8.11.1 La estructura del TLC-EUMRESGH. 3.5.3.8.11.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.11.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.12. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (TLC-EUMAEELC). 3.5.3.8.12.1. La estructura del TLC-EUMAEELC. 3.5.3.8.12.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.12.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.13. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (TLC-MROU) y el MERCOSUR.

3.5.3.8.13.1. La estructura del TLC-MROU. 3.5.3.8.13.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. 3.5.3.8.13.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. 3.5.3.8.14. El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Mercosur (ACE-EUMM). 3.5.3.8.15. El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil (ACE-EUMRFB). 3.5.3.8.15.1. La estructura del ACE-EUMRFB. 3.5.3.8.15.2. Visión de síntesis de la cobertura del acuerdo: objetivos y contenido. 3.5.3.8.15.3. Exposición de resultados y evaluación general del acuerdo.

3.5.3.8.16. El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina (ACE-EUMRA). 3.5.3.8.17. El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAE-EUMJ). 3.5.3.8.17.1. La estructura del AAE-EUMJ. 3.5.3.8.17.2. Visión de síntesis de la cobertura del acuerdo: objetivos y contenido. 3.5.3.8.17.3. Exposición de resultados y evaluación general del acuerdo. Conclusiones capitulares.

## Sinopsis introductoria

En términos generales, el comercio exterior representa una variable económica particular que debe apreciarse como conexas al sistema económico en su conjunto y que tiene como principal función la materialización de la vinculación del mercado nacional o doméstico con los mercados internacionales. Además, “la estructura y evolución de la producción que tenga cualquier economía, así como su éxito o fracaso relativo en el proceso de desarrollo económico, dependen crucialmente, entre otros aspectos, de la política comercial que se adopte”<sup>1</sup> Y dado el actual entorno mundial signado por los procesos de globalización, integración y regionalización, “el comercio internacional de México tiene que desenvolverse en un contexto de libre comercio ya que ello permite que los recursos

<sup>1</sup> Isaac Mario Katz (1999), *La Constitución y el desarrollo económico de México*, Cal y Arena, México, p. 473.

productivos se asignen hacia aquellos sectores en los cuales existen ventajas comparativas”.<sup>2</sup>

Las anteriores sentencias expresan una vinculación entre el comercio exterior y el progreso económico, relación que supone, además, un acercamiento con el derecho, y tal acercamiento, entonces, da cuenta del nexo entre el derecho y la economía, asunto toral del trabajo actual.

En abono de lo anterior, Pacheco Martínez, en su obra *Derecho de comercio exterior. Elementos de comercio exterior, instrumentos legales de negociación [y] comercio exterior, fundamentos jurídicos para una estrategia*, establece que “en el rubro del comercio exterior, está presente en todas y cada una de las agendas gubernamentales, y por ende en el derecho, conformando todo un estatuto jurídico, atendiendo los diversos tratamientos, como son los referentes a la comercialización de los distintos bienes y servicios, al transporte de las mercaderías, a los regímenes aduaneros, a las operaciones de trasbordo de las mercancías, a las exportaciones e importaciones. Es así que el derecho proporciona la certeza jurídica a los agentes participantes dotándolos de estatutos jurídicos, desde una sencilla operación comercial hasta las complejas transacciones en marcadas [*sic*] en las distintas formas de integración económica”.<sup>3</sup>

En el caso concreto de nuestro país, “el comercio exterior es una actividad mercantil y, por tanto, está sujeto a disposiciones jurídicas. En México, todas las leyes y reglamentos emanan de su Constitución Política. En este ordenamiento jurídico hay dos artículos que se refieren específicamente al comercio exterior: los artículos 89 y 131. El primero faculta al Presidente de la República para dirigir la política exterior; el segundo, faculta a la Federación para gravar las mercancías que se importen o se exporten y posibilita al Congreso de la Unión para darle facultades al presidente de la República en esa materia”.<sup>4</sup>

Así las cosas, el comercio exterior, en la casuística mexicana, es una actividad económica que se encuentra institucionalizada a partir de un marco jurídico. De ahí que esta investigación defina conceptualmente el

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 473.

<sup>3</sup> Filiberto Pacheco Martínez (2005), *Derecho de comercio exterior. Elementos de comercio exterior, instrumentos legales de negociación. Comercio exterior, fundamentos jurídicos para una estrategia*, Porrúa, México, p. 1.

<sup>4</sup> Cádido García Fonseca (2004), *Elementos de comercio exterior. Guía para estudiantes y profesionistas*, Trillas, México, p. 139.

derecho del comercio exterior de México como el conjunto de elementos institucionales internos y externos del comercio exterior de México, es decir, por un lado, la serie de ordenamientos constitucionales, normas jurídicas e intervenciones facultadas del Poder Ejecutivo, de órganos gubernamentales, mixtos y privados en torno de actividades administrativas y operativas del comercio exterior en el Estado mexicano, que regulan una situación específica, cuyo origen radica en un hecho o acto que el ordenamiento jurídico retoma en aras de crear una disposición que sancione o regule una concreta situación o fenómeno de la sociedad; y, por otra parte, las convenciones, los acuerdos, los tratados y las negociaciones de carácter bilateral o de tipo multilateral, los organismos (y los procesos) internacionales, las resoluciones de los organismos internacionales; las costumbres y usos internacionales, la doctrina internacional, y los principios generales del derecho internacional, elementos éstos que norman de forma directa o indirectamente la política económico-comercial de los Estados y que han sido suscritos y son reconocidos, respectivamente, por los países sometidos al orden jurídico internacional.

El objetivo general del capítulo tercero de esta investigación es exponer y explorar el proceso de regulación institucional del comercio con el exterior, dentro del marco de referencia de la política comercial exterior mexicana, en aras de advertir el impacto del complejo jurídico-institucional en el comercio foráneo de México.

Las interrogantes que se plantean e intentan solucionarse en el presente capítulo de este estudio se circunscriben a las siguientes: ¿en qué consiste la institucionalidad del comercio exterior de México?; ¿cuál es el marco normativo del intercambio exterior de México?; ¿cuáles son los elementos que forman parte del proceso de regulación del comercio exterior mexicano?, y ¿cuál es la importancia del marco jurídico-institucional en el comercio exterior de México? A partir de estos planteamientos son tres las secciones temáticas que constituyen el capítulo tercero de este trabajo: 1. El derecho del comercio exterior de México, 2. Elementos internos del derecho del comercio exterior de México: orden constitucional, fuentes legales y andamiaje administrativo, y 3. Elementos internacionales del derecho del comercio exterior de México: fuentes jurídicas, organismos de regulación y tratados, acuerdos y convenciones.



Se sentencia, finalmente, que las instituciones jurídicas son el medio idóneo para asegurar las transacciones y, por lo tanto, en el caso de México, el complejo jurídico-institucional constituye el primer imperativo y la mayor garantía para el intercambio exterior.<sup>5</sup> De ahí la necesidad en la actividad comercial exterior, en particular, e internacional, en general, de una reglamentación jurídico-institucional que garantice certeza y confianza en el cumplimiento de los derechos y las obligaciones de los actores involucrados en la actividad en comento.

## 1. El derecho del comercio exterior de México

### 1.1. *Nociones conceptuales generales*

Toca en estos espacios hacer referencia al derecho del comercio exterior de México (DCEM) o marco jurídico del comercio exterior de México (MJCEM), materia que se identifica con la regulación de lo concerniente a la actividad del comercio exterior mexicano.

Para fines propios del trabajo en curso se establece que los términos de derecho del comercio exterior de México y marco jurídico del comercio exterior de México, conceptualmente, aluden a la misma materia, tienen los mismos alcances explicativos y se habrán de emplear, por tanto, como sinónimos. Así, el derecho del comercio exterior de México es el marco jurídico del comercio exterior de México, y el marco jurídico del comercio exterior de México es el derecho del comercio exterior de México.

El término de derecho del comercio exterior de México, la presente investigación lo adopta del magistrado de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa e investigador y catedrático, Luis Malpica de Lamadrid, quien en su obra *La influencia del derecho internacional en el derecho mexicano. La apertura de modelo de desarrollo de México*,<sup>6</sup> efectúa, atinadamente y con autoridad, el empleo original del térmi-

<sup>5</sup> Cf. José A. Garibaldi (1999), "Instituciones para asegurar el intercambio", en *El Mercado de Valores, Nacional Financiera*, año LIX, octubre, México, pp. 35-42.

<sup>6</sup> Luis Malpica de Lamadrid (2002), *La influencia del derecho internacional en el derecho mexicano. La apertura de modelo de desarrollo de México*, Noriega Editores, México.

no aludido. Con sustento en ello, se justifica el uso, pues, en el trabajo que aquí se desarrolla, del término de derecho del comercio exterior de México, considerándolo, además, similar al de marco jurídico del comercio exterior de México.

Debe señalarse, además, que el marco jurídico del comercio exterior de México, conceptualmente, alude al andamiaje constitucional, a las leyes internas, a la plataforma administrativa doméstica, a la reglamentación comercial internacional, a los organismos externos de regulación y a los tratados, acuerdos y convenciones internacionales en materia comercial. Y, por lo tanto, el derecho del comercio exterior de México puede definirse, partiendo de los elementos hasta aquí vertidos, como el área del derecho (en México) enfocada al análisis del marco constitucional, las leyes internas, la plataforma administrativa doméstica, la reglamentación comercial internacional, los organismos externos de regulación y los tratados, acuerdos y convenciones internacionales en materia comercial.

## **1.2. *Fundamentos generales del derecho del comercio exterior de México***

Siendo el derecho, en efecto, una expresión del mundo del deber ser (o de lo normativo), éste tiende por su naturaleza hacia la procuración de la regulación en gran medida del inicio, desarrollo y consolidación, en su caso, de las diferentes operaciones que tienen que ver con la actividad comercial exterior de México. De igual manera, el mundo normativo tiende a concentrar los valores supremos que constituyen la axiología jurídica, entre los cuales se encuentran la seguridad y la garantía jurídicas.

Y es que, siendo el comercio exterior un importante rubro en la vida de toda sociedad en general, y de la sociedad mexicana en particular, se torna necesario saber cuál es su impacto sobre los diversos ámbitos de las actividades sociales (incluyendo la economía). Por ello es de prioridad irrenunciable conocer cuál es el marco jurídico del comercio exterior de México o el derecho del comercio exterior del comercio exterior de México.

No es verdad nueva destacar que dentro de las actividades de todo Estado de derecho es fin irrenunciable mantener un ambiente de seguridad y certidumbre jurídicas, el cual garantice un margen de bienestar a los go-

bernados frente a las diversas eventualidades tanto del interior como del exterior. Frente al exterior, debe pugnarse por la existencia de un régimen jurídico que permita el desarrollo del país en cuestión en los diversos esquemas integracionistas de la globalización, así como la materialización de un régimen jurídico nacional que comunique a la sociedad con el exterior. Tal régimen debe igualmente permitir el desarrollo del país, respetando las decisiones políticas fundamentales y, por ende, garantizando un nivel de vida digno y sostenido para todos los gobernados.

El orden normativo antes aludido, en el caso de México, se encuentra contenido en la norma jurídica fundamental, que es la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. La Constitución es la norma suprema del sistema normativo nacional, pues de ella deriva toda la legislación secundaria del Estado mexicano, además de que los tratados y acuerdos de carácter internacional deben ajustarse a ella.<sup>7</sup> En la Carta Magna el poder constituyente estableció la forma política del Estado y el gobierno; distribuyó las facultades a los órganos gubernativos y los dotó de plena competencia. Además, otorgó a los gobernados un conjunto de derechos subjetivos públicos de carácter irrenunciable, los cuales hacen valer ante los actos de los órganos gubernativos en tu tarea de gobernabilidad.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos da cuenta de la división formal de los poderes en el Estado mexicano. Así, en su artículo 49 establece: “El supremo poder de la Federación se divide, para su ejercicio, en Legislativo, Ejecutivo y Judicial”.<sup>8</sup> Y de este precepto constitucional se desprende la escisión clásica del poder político, como decisión fundamental del Estado mexicano, concretamente en su establecimiento como garantía de seguridad jurídica de distribución de competencias gubernativas. Y así, esta clasificación ayuda a abordar, desde una perspectiva jurídica, las atribuciones que poseen los órganos gubernativos en materia de comercio exterior. Empero, además, la Carta Magna mexicana permite, igualmente, apreciar el establecimiento formal del régimen jurídico del comercio exterior mexicano en lo general, o bien, fundamenta, precisamente, el derecho del comercio exterior de México.

<sup>7</sup> Cf. Filiberto Pacheco Martínez (1998), *Derecho de la integración económica*, Porrúa. México, p. 140

<sup>8</sup> Miguel Carbonell (2005), “Artículo 49º”, *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, 149ª ed., Porrúa, México, p. 60.

### 1.3. *Los principios básicos del derecho del comercio exterior de México*

Siguiendo el hilo conductor de la presente exposición, es oportuno ahora de reseñar, *grosso modo*, las premisas fundamentales de México con el exterior en relación con las políticas comerciales.

Los principios básicos del derecho del comercio exterior de México tienen que ver directamente con la estrategia que el Estado mexicano adopte para desarrollarse en el escenario internacional, caracterizado por la globalización, la interdependencia y los bloques de integración regional. Y ante el entorno mundial descrito, México ha tenido tres opciones generales: la primera es cerrarse e ignorar dicho contexto; la segunda es abrirse indiscriminadamente y sin límites al exterior, y la tercera reside en participar de manera inteligente, oportuna y fundamentalmente nacionalista en el exterior.<sup>9</sup> Y esta tercera opción ha sido la que el gobierno mexicano ha elegido como el camino para México: ni la cerrazón imposible ni la apertura irresponsable.<sup>10</sup>

En este contexto, los principios básicos del derecho del comercio exterior de México que han sido establecidos por el Estado mexicano, a través de la Presidencia de la República y convalidados por el Senado de la República, y que han surgido en medio de un diálogo nacional plural sobre las relaciones comerciales de México con el exterior, los cambios mundiales y la mejor manera de responder a éstos, coinciden en definir estrategias que defiendan y promuevan los intereses comerciales de México en el exterior y, al tiempo, quedan de manifiesto en las siguientes premisas básicas:

*Primera.* Las relaciones comerciales de México se apegarán estrictamente a nuestra Constitución. No se someterá jamás la soberanía de la nación ni su propiedad exclusiva sobre los recursos naturales de México. Por eso, no aspiramos a ser parte de mercado común alguno, en la cual [*sic*] la con-

<sup>9</sup> Vid. Carlos Salinas de Gortari (1990), "Discurso pronunciado por el presidente constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en la Residencia Oficial de los Pinos, el día 17 de abril de 1990", en *Comercio exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.*, vol. 40, núm. 6, junio, México, p. 525.

<sup>10</sup> *Idem.*

cepción es ceder autonomía fiscal y, en algunos casos, hasta legislativa. Este modelo, como se lleva a cabo en Europa, no es al que aspiramos los mexicanos.

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

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

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

*Quinta.* Las estrategias comerciales de México serán graduales en su instrumentación. Evitaremos así repercusiones sorpresivas sobre nuestra economía.”<sup>11</sup>

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

<sup>11</sup> *Idem.*

## 2. Elementos internos del derecho del comercio exterior de México: orden constitucional, fuentes legales y andamiaje administrativo

Para efectos del trabajo en curso se definirá como elementos internos del derecho del comercio exterior de México a la serie de ordenamientos constitucionales, normas jurídicas e intervenciones facultadas del poder Ejecutivo, de órganos gubernamentales, mixtos y privados en torno de actividades administrativas y operativas del comercio exterior en el Estado mexicano, que regulan una situación específica, cuyo origen radica en un hecho o acto que el ordenamiento jurídico retoma en aras de crear una disposición que sancione o regule una concreta situación o fenómeno de la sociedad.<sup>12</sup>

Si se parte de la comprensión y la aceptación de la idea de que una fuente jurídica por excelencia es la ley, entonces podrá advertirse la razón por la cual el presente apartado se enfoca en el desarrollo y el análisis de la legislación doméstica aplicable a la materia propia del comercio exterior, en la cual destacan: la Constitución Política (en sus artículos 131 y 133),<sup>13</sup> 278 la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, la Ley Aduanera y su Reglamento, la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, la Ley sobre la Celebración de Tratados y el Plan Nacional de Desarrollo.

Y considerando, además, que en México el Congreso de la Unión posee la facultad de establecer contribuciones al comercio exterior, a través del artículo 73, fracción XXIX-A, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos,<sup>14</sup> consecuentemente todas las leyes que se expondrán y analizarán en los siguientes espacios adquieren categoría federal, pues al ser la aludida una facultad expresa de la Federación, las entidades federativas quedan sujetas a la ordenanza federal y sin la capacidad de expedir regulación alguna al respecto.<sup>15</sup>

<sup>12</sup> Vid. Jorge Witker y Laura Hernández (2002), *Régimen jurídico del comercio exterior de México*, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 243.

<sup>13</sup> Cf. Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículos 131 y 133, pp. 174 y 175.

<sup>14</sup> Vid. *Ibid.* Artículo 73, pp. 73-80.

<sup>15</sup> En abono a lo mencionado, Martínez Vera formula las siguientes consideraciones básicas: "Primera. Todas las disposiciones jurídicas de materia comercial que rijan los actos de comercio en sus diversas manifesta-

## 2.1. *La estructura constitucional del comercio exterior de México*

### 2.1.1. *La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: base fundamental de las fuentes internas del derecho del comercio exterior de México*

La Constitución, de acuerdo con la concepción de Sánchez Bringas, es “la norma constituyente reguladora de validez del sistema jurídico, y determinante de las bases organizativas del Estado y de los fenómenos políticos fundamentales de la sociedad”.<sup>16</sup>

Partiendo de la referencia anterior, y para efectos del actual estudio, se asumirá que la Constitución política de un Estado constituye el documento jurídico fundamental que norma la estructura de esa nación y las funciones cardinales de los distintos órganos de gobierno concebidos por ella. En esa lógica, en el Estado mexicano la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) rige la estructura del Estado y su forma de gobierno, así como especifica las facultades primordiales que tiene encomendadas cada órgano gubernamental.

En función de lo anterior, y para los fines de la presente investigación, la Carta Magna promulgada por el Constituyente de 1917 da cuenta del fundamento toral de la actividad económica del comercio exterior de México en los tiempos contemporáneos. Y, con mayor precisión, la Constitución política representa la fuente jurídico-institucional interna de mayor relevancia del comercio exterior de México.

Y si la CPEUM es la principal institución formal del régimen jurídico en lo tocante a la materia del comercio exterior en el caso de México, es porque esta Norma Fundamental establece las reglas primordiales del juego económico al referir competencias, límites y modalidades de actuación a los órganos del Estado; los racionaliza al señalar derechos y límites

ciones sólo pueden ser expedidas por el gobierno federal es decir, los gobiernos estatales y municipales no tienen facultades para expedir disposiciones jurídicas sobre esa materia. *Segunda*. Las facultades para expedir normas de comercio exterior están asignadas, como en todo lo de más, al Poder Legislativo, excepción hecha de las facultades para modificar las cuotas de los impuestos de importación o exportación, así como para restringir y aun prohibir las importaciones y exportaciones y el tránsito de mercancías, facultades que pueden residir en el titular del Poder Ejecutivo”. Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 18.

<sup>16</sup> Sánchez Bringas, Enrique. 1997. Derecho constitucional, Editorial Porrúa, México, p. 132.

de los mismos; determina los ámbitos de actuación de los agentes económicos privados y sujeta su conducta a las reglas de derecho, y, en los ámbitos público y privado, ordena los poderes y provee los canales institucionales para la proveyendo condiciones para la previsión de decisiones económicas, en general, y en torno al comercio exterior, en lo particular.<sup>17</sup>

En los siguientes espacios, partiendo de los corolarios aquí esbozados, se procurará fundamentar la razón por la cual la CPEUM constituye la base total de las manifestaciones jurídico-institucionales internas del comercio exterior de México.

#### 2.1.1.1. *La constitución económico-comercial de México: una categoría conceptual*

Intentando aplicar la concepción de Constitución que adopta este trabajo, y que ha sido referida antes, al tópico del comercio exterior, se establece, para efectos del estudio en curso, que la CPEUM, como ordenamiento supremo del sistema jurídico mexicano, constituye la norma jurídica capital que expresa el deseo de la nación de dar una promoción adecuada a su planta productiva como base para el desarrollo económico requerido en el país.<sup>18</sup> Con la intención de identificar el conjunto de normas constitucionales cuyo ámbito material concierne a los aspectos fundamentales de la economía del país, en general, y de los elementos de su comercio exterior, en particular, se empleará el término *Constitución económico-comercial*. Dicha categoría conceptual posee la virtud de la síntesis para relacionar en torno de un hilo conductor a las normas de diferente tipo que conforman el ordenamiento constitucional en el terreno económico, en términos globales, y en el renglón correspondiente al comercio exterior, en términos específicos.

Asimismo, el término antes referido, como categoría conceptual, supera las limitaciones dadas por los teóricos jurídicos nacionales que han empleado otros conceptos, como capítulo económico de la Constitución o artículos constitucionales de contenido económico. La terminología aquí

<sup>17</sup> José Roldán Xopa (2004), *Constitución y mercado*, Instituto Tecnológico Autónomo de México y Porrúa, México, p. 116.

<sup>18</sup> Vid. Rogelio Martínez Vera (1997), *op. cit.*, p. 9.



propuesta, además, complementa e innova, pues se hace referencia al campo general de la economía y se particulariza en el propio de la actividad comercial externa. Y es que a través de la labor investigativa propia del actual trabajo no se encontró en uso una terminología que invocara, en el marco constitucional, por un lado a la economía y por otro al comercio exterior. Además, el término propuesto supera las barreras de lo nacional, pues está inspirado en una categoría conceptual, como es la de constitución económica<sup>19</sup> que se usa en otros países; empero, se efectuó igualmente, la aportación correspondiente (la palabra comercial al término de constitución económica).

En adición, el término constitución económico-comercial, como categoría conceptual, es lo suficientemente descriptivo como para superar las identificaciones con corrientes de pensamiento sean de libre mercado o de intervencionismo económico, pues designa la reglamentación de los espacios del mercado y del Estado, sus límites e imbricaciones.

Por último, la constitución económico-comercial, en el caso de México, debe concebirse como un orden económico constitucional y no es una pieza aislada sino, por el contrario, un elemento más dentro de la estructura básica de la ley fundamental mexicana.

#### *2.1.1.2. La constitución económico-comercial de México: estructura y contenido*

En el marco de la vigente Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en el empleo de la constitución económico-comercial como categoría conceptual puede aseverarse en estos espacios que se encuentra un conjunto de artículos que establecen el marco jurídico constitucional en el cual los procesos de desarrollo y crecimiento económicos tienen su base y desde el cual se deben elaborar, cumplir y hacer cumplir las leyes

<sup>19</sup> Para Bassols Coma “la constitución económica atendería a la ordenación jurídica de las estructuras y relaciones económicas en las que no sólo están implicados los ciudadanos sino también, y de manera creciente, el propio Estado en su función de protagonista del desarrollo de la vida económica. [Y, de acuerdo con Gaspar Ariño, la constitución económica] es “el conjunto de principios, criterios, valores y reglas fundamentales que presiden la vida económico social de un país según un orden que se encuentra reconocido en la Constitución”. *Constitución y sistema económico*, Col. Temas Clave de la Constitución Española. Tecnos. España, p. 17. Igualmente de acuerdo con

que promuevan una efectiva actividad del comercio exterior en beneficio del país y su progreso, y en aras de otorgar certidumbre a los participantes del comercio internacional.

Así, la estructura constitucional de México, en su apartado de comercio exterior, está dada por los artículos 8º, 13º, 14º, 16º, 17º, 25º, 26º, 27º, 28º, 49º, 73º, 76º, 89º, 131º y 133º.<sup>20</sup> Este complejo de artículos constitucionales reglamenta la actividad del comercio exterior en México. Y en cuanto al contenido de los artículos constitucionales referidos, se señala en los siguientes renglones.

El artículo octavo constitucional establece el derecho de petición ante una autoridad, lo que concierne a la materia en análisis toda vez que los procedimientos en los que interactúan los particulares (denomínese importador, exportador, comercializador, etcétera) y la autoridad se identifican con el empleo reglamentado de la garantía antes mencionada.<sup>21</sup>

En los artículos decimotercero, decimocuarto, decimosexto y decimoséptimo constitucionales se han establecido las garantías de índole procesal, que están vinculadas con el comercio exterior en el hecho de que la autoridad deberá, en todo tiempo, atender los principios procesales de legalidad, igualdad entre las partes, irretroactividad de las disposiciones en perjuicio de algún gobernado, imposibilidad de la privación de bienes o derecho, si no es mediante el juicio correspondiente, etcétera.<sup>22</sup>

El contenido de los artículos vigésimo quinto y vigésimo sexto de la Carta Magna mexicana expresa una parte de las garantías económicas o de desarrollo económico, que en el trayecto histórico se han establecido, derechos subjetivos que incluyen a la población y al gobierno, elementos estructurales del Estado mexicano. En esos artículos se establecen las medidas, los instrumentos, las políticas y el resto de las herramientas necesarias para el desarrollo integral de la economía de México, atendiendo permanentemente las necesidades sectoriales que conforman la estructura económica del país.

<sup>20</sup> Cf. Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, *op. cit.*, México, Artículos 8º, 13º, 14º, 16º, 17º, 25º, 26º, 27º, 28º, 49º, 73º, 76º, 89º, 131º y 133º, pp. 13-18, 27-45, 60, 73-85, 93-95, y 174 y 175.

<sup>21</sup> Vid. *ibid.*, artículo 8º. p. 13. Un ejemplo de lo expuesto tiene que ver con el procedimiento en contra de las prácticas desleales, donde la producción doméstica por medio de la presentación formal de una solicitud de investigación es que accede al procedimiento, puesto que no hay una acción que ejercer.

<sup>22</sup> Vid. *ibid.*, artículos 13º, 14º, 16º y 17º, pp. 14-18.

En términos específicos, el artículo 25° constitucional faculta al Estado mexicano como rector del desarrollo nacional y como planeador, conductor, coordinador, orientador, regulador y promotor de la actividad económica nacional, en medio de la concurrencia, con responsabilidad social, de los sectores público, social y privado, en aras del desarrollo económico de la nación.<sup>23</sup>

El artículo 26° constitucional, por su parte, establece que el Estado mexicano debe organizar un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional a través de un plan nacional de desarrollo sexenal, al cual quedarán sujetos los programas de la administración pública federal.<sup>24,25</sup> Y en torno a este último, Quintana Adrinano, efectuó un estudio en el que vincula dicho artículo con el comercio exterior mexicano, al señalar que: “fue reformado en febrero de 1983, para el elevar al rango constitucional la acción gubernamental en materia de planeación estableciendo el sistema nacional de planeación democrática, publicándose el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, en el que se persigue una reestructuración profunda del modelo de industrialización y del comercio exterior de tal manera que éste sea capaz de generar las divisas necesarias para satisfacer los requerimientos de la economía en su conjunto, alcanzando el cambio estructural en una de las cuatro áreas fundamentales de escasez de divisas [desequilibrios del aparato productivo y distributivo, insuficiencia del ahorro interno, escasez de divisas y desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo]”.<sup>26</sup>

Por lo que toca al artículo 27° de la CPEUM, éste señala la titularidad pública exclusiva de los recursos naturales por parte de la nación mexicana. Este artículo ha tenido distintas reformas, incluyendo la nueva Ley Agraria y las nuevas leyes en materia de energéticos y petroquímica. Actualmente, la única titularidad exclusiva es la que corresponde a los hidro-

<sup>23</sup> Vid. *ibid.*, artículo 25°, pp. 27 y 28.

<sup>24</sup> Vid. *ibid.*, artículo 26°, pp. 29.

<sup>25</sup> Bajo la vigencia del artículo 26° de la CPEUM deriva la Ley de Planeación, misma que establece la obligación del Poder Ejecutivo de publicar el Plan Nacional de Desarrollo, cada sexenio, en el que se habrán de establecer los objetivos de política económica y desarrollo por cubrir. Y de dicho plan se habrán de derivar los programas sectoriales.

<sup>26</sup> Elvia Argelia Quintana Adriano (1989), *El comercio exterior de México. Marco jurídico, estructura y política*, Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial Porrúa, México, pp. 225 y 226.

carburos en tanto están en el subsuelo, los minerales radioactivos y la energía nuclear.<sup>27</sup>

En adición, el artículo vigésimo octavo constitucional encarna un precepto que establece las funciones estratégicas que el Estado mexicano debe cumplir en la función de rectoría económica. Tal precepto se integra por 12 párrafos, todos vinculados con los esquemas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) artículo en las materias de mercaderías, servicios e híbridos, prohibiendo los monopolios y las prácticas monopólicas, reglas de libre concurrencia o competencia, la concesión en la prestación de servicios públicos o la explotación, uso y aprovechamiento de bienes de dominio de la Federación, así como el que se puedan otorgar subsidios a actividades prioritarias cuando sean generales, de carácter temporal, y no afecten sustancialmente las finanzas del país. Este último de mucha importancia para la asimilación jurídica de los compromisos contraídos multilateralmente.

En los artículos septuagésimo tercero y septuagésimo sexto del ordenamiento legal en estudio se disponen los derechos y las obligaciones propios del Poder Legislativo federal respecto del comercio exterior, entre otros. Específicamente, el artículo 73° constitucional estipula que el Congreso de la Unión se encuentra facultado: “XXIX. A. Para establecer contribuciones: 1° Sobre el comercio exterior”.<sup>28</sup> Igualmente, el artículo 76° de la CPEUM establece la facultad exclusiva del Senado de la República para “analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo federal [...] además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión”,<sup>29</sup> lo cual se vincula, a todas luces, con la materia del comercio exterior de México.

Del mismo modo, a través de los artículos cuadragésimo noveno y octogésimo noveno constitucionales se establecen las facultades con que cuenta el titular del Ejecutivo federal, mismas que pueden ser de carácter ordinario (artículo 89°)<sup>30</sup> y extraordinario o de excepción (artículo 49°).<sup>31</sup> El estudio de estos poderes conferidos al Ejecutivo federal son amplia-

<sup>27</sup> Vid. Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 27°, pp. 29-42.

<sup>28</sup> Vid. *ibid.*, artículo 73°, p. 78.

<sup>29</sup> Vid. *ibid.*, artículo 76°, p. 83.

<sup>30</sup> Vid. *ibid.*, artículo 89°, pp. 93 y 94.

<sup>31</sup> Vid. *ibid.*, artículo 49°, p. 60.

mente relevantes debido a que si bien es cierto que el Estado mexicano se encuentra considerablemente influenciado por un régimen presidencialista, también es verdad que las facultades del presidente de la República deben acotarse, cuestión por la cual se torna prioritario analizar e interpretar objetivamente (casi de manera enunciativa solamente) las obligaciones presidenciales, en aras de evitar la materialización de cualquier abuso del poder del Ejecutivo sobre el Legislativo y el Judicial.

Por su parte, los artículos 131º y 133º de la CPEUM hacen alusión, respectivamente, a las facultades extraordinarias del Poder Ejecutivo en materia de comercio exterior<sup>32</sup> y del sistema de validez de la norma en general que rige al Estado mexicano.<sup>33</sup> Por la trascendencia que estos dos artículos tienen para el comercio exterior de México se dedican en espacios siguientes de la presente investigación dos apartados a la exposición del contenido de los mismos (III.1.2 y III.1.3).

Finalmente, la reseña en torno de la estructura y el contenido de la constitución económico-comercial propia del Estado mexicano, expuesta aquí, *grosso modo*, ayuda a reconocer que no se puede dejar a un lado el estudio de estos artículos constitucionales, que son vinculantes con el comercio exterior mexicano. Y es que ¿cómo separar una política económica doméstica de una política de comercio exterior?, ¿cómo eludir que México es un Estado de derecho en el que el gobierno y la población, como elementos estructurales, se pueden ver afectados a través de las estrategias de comercio exterior excluyentes?<sup>34</sup> Así, el complejo de artículos aludidos es de indiscutible relevancia, pues a partir del adecuado estudio analítico de los mismos podrá comprenderse la realidad económica mexicana, así como la necesidad de observar constantemente un esquema de coherencia con las leyes que reglamentan el comercio exterior como actividad económica en la nación.

<sup>32</sup> Vid. *ibid.*, artículo 131º, pp. 174 y 175.

<sup>33</sup> Vid. *ibid.*, artículo 133º, p. 175.

<sup>34</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *Régimen jurídico del comercio exterior de México*, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, Serie Doctrina Jurídica, núm. 27, México, p. 251.

### 2.1.2. *El artículo 131º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*

Sentencia Witker Velásquez que “la fuente interna primaria de nuestro derecho económico en materia de comercio exterior, la encontramos en el artículo 131 constitucional”. Este precepto constitucional expresa lo siguiente: “Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de 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 o 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”.<sup>35</sup>

En síntesis, este artículo,<sup>36</sup> que se ubica en el título séptimo de la CPEUM, bajo el rubro de “Previsiones generales”, alude a determinados derechos y obligaciones que varios preceptos de la Carta Marga conceden o imponen a la Federación.<sup>37</sup> Además, este numeral se vincula con el artículo 73º, fracción XXIX, en cuya virtud el Congreso de la Unión posee la facultad de establecer contribuciones sobre el comercio exterior.<sup>38</sup>

<sup>35</sup> Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 131º, p. 171.

<sup>36</sup> Hasta 1985 la delegación de la facultad extraordinaria para legislar otorgada al Ejecutivo, por parte del Congreso, que se fundamenta en el artículo 49 de la propia Constitución, en algunos casos resultaba poco expedita, toda vez que no era una delegación permanente. Este vacío se empieza a superar con la promulgación, en 1986, de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional y se perfecciona en 1993 con la Ley de Comercio Exterior.

<sup>37</sup> *Vid.* Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, título séptimo, p. 171.

<sup>38</sup> *Vid. ibid.*, artículo 73º, p. 78.

Del mismo modo, este precepto guarda relación estrecha con el 31º constitucional, fracción IV, que obliga a los mexicanos a contribuir para los gastos públicos federales, estatales y municipales;<sup>39</sup> con los artículos 49º y 74º, fracción IV, que facultan con exclusividad a la Cámara de Diputados para aprobar el presupuesto anual de gastos;<sup>40</sup> con el 89º, fracción XIII, que da autoridad al titular del Ejecutivo federal para establecer aduanas marítimas y fronterizas así como designar su ubicación;<sup>41</sup> y, por último, con el artículo 117º, fracciones V y VI y con el 118º, fracción I, los cuales prohíben a los estados efectuar algunos de los actos que el artículo 131º constitucional reserva a la Federación.<sup>42</sup>

### 2.1.2.1. *Ley Reglamentaria del Artículo 131º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*<sup>43</sup>

La Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la CPEUM en materia de comercio exterior se encuentra estructurada en tres capítulos. El primero de ellos se refiere a las “Disposiciones generales”, el segundo es relativo a las “Restricciones a la exportación e importación”, y el tercero hace alusión a la “Inspección y vigilancia, sanciones y recursos administrativos”. Cuenta con un total de 29 artículos ordinarios y tres transitorios.

El capítulo I comprende tres artículos que en sus partes medulares señalan el carácter de orden público y de interés general de las disposiciones de la ley. En cuanto a su objeto, consiste en regular y promover el comercio exterior (artículo 1º). Por otra parte, establece las facultades del Poder Ejecutivo federal en los términos del artículo 131º constitucional, y dispone, igualmente, la manera como ejercerán las facultades otorgadas al Ejecutivo en el artículo 1º de la propia ley (artículo 2º). Además, se crean la Comisión de Aranceles y Controles de Comercio Exterior, como órganos de consulta del Ejecutivo federal, para los efectos a que haya lugar en virtud de la ley en curso (artículo 3º).

<sup>39</sup> *Vid. ibid.*, artículos 31º, p. 47.

<sup>40</sup> *Vid. ibid.*, artículos 49º y 74º, pp. 60 y 81 y 82.

<sup>41</sup> *Vid. ibid.*, artículo 89º p. 94

<sup>42</sup> *Vid. ibid.*, artículos 117º, 118º y 131º, pp. 142-143 y 174 y 175.

<sup>43</sup> Elvia Argelia Quintana Adriano (2003), *El comercio exterior de México. Marco jurídico, estructura y política*, Universidad Nacional Autónoma de México y Porrúa, México, pp. 277-282.

Por su parte, el capítulo II contempla los casos en que se tomarán las medidas de regulación o restricción a la exportación; ésta serán por motivos de abasto, de tratados internacionales y de preservación de la flora y la fauna; los bienes históricos; la seguridad nacional y la salud pública, entre otras (artículo 4º). Continúa señalando las medidas de regulación o restricciones en materia de importación, las cuales serán tomadas por: desequilibrios en la balanza de pagos, razones de orden público, como respuesta a medidas unilaterales de terceros países, para evitar competencia desleal, como protección a los productores nacionales de mercancías similares, etcétera (artículo 5º). Y en cuanto a los permisos para exportar e importar, en ellos se fijarán las condiciones, cantidades y vigencias de los mismos.

En el capítulo III se considera la práctica desleal como la importación de mercancías que en el país de origen hubiesen sido objeto de incentivos para su exportación, con excepción de que sean prácticas aceptadas internacionalmente (artículo 7º). Establece reglas para el caso de la ausencia de precios comparables y la presunción sobre la existencia de dichas prácticas y fija la sanción a que se hace acreedora la persona que desarrolle tales prácticas (artículo 8º). Además, establece también reglas para el monto de la cuota compensatoria y dispone que la cuota será fijada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía), de oficio y provisionalmente, con la debida publicación en el *Diario Oficial de la Federación* (artículo 9º). Alude al procedimiento a seguir en torno de la denuncia y resolución sobre la existencia de prácticas desleales (artículos 10º, 11º, 12º y 13º).

Las cuotas compensatorias se determinarán cuando quienes lo soliciten acrediten que la importación de la mercancía causa o amenaza causar daño a la producción nacional, siempre que en aquellos países exista reciprocidad respecto de las mercancías que se exporten de nuestro país. Para tal efecto, el Ejecutivo federal convendrá con el gobierno de otros países la determinación definitiva de las cuotas (artículo 14º). Y el daño o amenaza será determinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía), siguiendo los criterios establecidos en los convenios con el exterior (artículo 15º). Y obliga a los importadores, o a sus signatarios, a calcular en su pedido de importación el monto de la cuo-



ta compensatoria y pagar la misma junto con los demás impuestos al comercio exterior (artículo 16). Lo anterior no tendrá efectos si tales importadores signatarios acreditan que el país de origen de la mercancía es distinto del país que aplica prácticas desleales de comercio internacional (artículo 17°).

Se reconoce a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) como autoridad competente para sancionar las infracciones a la ley reglamentaria en curso (artículo 21°). Y se establecen los límites de la multa para los que se hagan acreedores de la misma, estimando como criterio principal el valor de la mercancía importada o exportada (artículo 22°). Remite, igualmente, en cuanto a los procedimientos para tales sanciones a la Ley sobre atribuciones del Ejecutivo federal en materia económica (Artículo 23°). Y, respecto a la resolución definitiva que fija cuotas compensatorias, sólo se admite el recurso administrativo de revocación previsto en el Código Fiscal de la Federación (artículo 24°). Además, reconoce la facultad de las personas afectadas por las resoluciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) sobre sanciones, a recurrir administrativamente ante el superior jerárquico de la autoridad que los haya impuesto, en un plazo determinado (artículo 25°). En lo no previsto en este capítulo, la ley remite al Código Federal de Procedimientos Civiles (artículo 26°), contemplando, también, que dentro de un plazo no mayor de 30 días hábiles siguientes al desahogo de pruebas, la autoridad que conozca del recurso dictará la resolución que proceda (artículo 27°). Y señala que en algunos casos se tiene por no interpuesto el recurso extemporáneo y la falta de personalidad (artículo 28°) y dispone el carácter definitivo de una resolución no recurrida según el artículo 25° (artículo 29°).

Finalmente, la ley contempla tres artículos transitorios que refieren la entrada en vigor de la misma ley, que será al día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial*. Y, por otra parte, abroga la Ley Reglamentaria del párrafo segundo del artículo 131 constitucional, de 1961, y deroga los artículos 9° y 10° de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo federal en materia económica y cualquiera otras que le contravengan.

### 2.1.3. *El artículo 133° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*

Desde el comienzo de la vida independiente del Estado mexicano se estableció un sistema político y jurídico de máximo respeto al orden que surge del pacto social. El Constituyente de 1917, a través del artículo 133° de la CPEUM, estableció un principio de supremacía constitucional, a partir del cual se da cuenta de que la Carta Magna es la institución rectora del ordenamiento jurídico del Estado mexicano. El término *supremacía constitucional*, para los fines de la presente investigación, se emplea para hacer referencia a que una norma contraria, ya sea material o formalmente, a la norma superior no cuenta con posibilidad alguna de existencia en el interior del orden jurídico de referencia. Y este planteamiento lo sostiene como marco teórico de referencia la doctrina jurídica kelseniana, ya que esta última establece la Constitución como norma cúspide de todo orden jurídico, erigiéndose, así, como la base de todas las instituciones y el ideario de un pueblo.<sup>44</sup>

Así, se suscribe aquí lo expuesto por Carpizo McGregor en torno de este particular: “La supremacía constitucional representa la unidad de un sistema normativo, y apuntala para los hombres un cierto margen de seguridad porque éstos saben que ninguna ley o acto debe restringir la serie de derechos que la Constitución otorga y que, si tal cosa acontece, existe un medio reparador de la arbitrariedad [...] El principio mexicano de supremacía constitucional está conformado por la historia de la nación, por nuestras tesis doctrinales y jurisprudenciales; se alimenta de toda una tradición jurídica y posee el espíritu de todo nuestro orden jurídico, de las raíces de nuestro derecho: que se asegure la libertad del hombre”.<sup>45</sup> No obs-

<sup>44</sup> Según la teoría kelseniana, cualquier norma proviene de otra superior que determina su creación y su contenido. La norma inferior constituye la aplicación de la norma superior y será, a su vez, la pauta de creación de otra norma jurídica de inferior grado. Este esquema se repite dando así unidad y dinamismo al orden jurídico. La norma de más alto grado sobre la cual no existe ninguna otra es la llamada norma hipotética fundamental que representa la Constitución en sentido lógico-jurídico; ésta es el fundamento de validez y unidad del orden jurídico. En grado inmediatamente inferior a esta norma primaria o fundamental encontramos lo que Kelsen denomina Constitución en sentido jurídico positivo, la cual representa el primer jalón positivo para la creación del derecho. Vid. Hans Kelsen (2003), *Teoría pura del derecho*, 13ª ed., Porrúa. 13ª Edición. México; y, Kelsen, Hans. 1958. *Teoría general del derecho y del Estado*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

<sup>45</sup> Jorge Carpizo McGregor (1992), *Estudios constitucionales*, Porrúa, México, pp. 2 y 3.

tante, en el mismo precepto (artículo 133°), se establece, igualmente, como fuente normal del ordenamiento legal, a la serie de los tratados o convenios internacionales, siempre y cuando sean concordantes con la CPEUM y que hayan sido aprobados por el Senado de la República.

Como antes se expresó, el artículo en cuestión (133°) es contenedor del corolario de la supremacía normativa por el que se asume aquí que la Constitución, para el caso de México, es la ley suprema. Dicho artículo del máximo ordenamiento del Estado mexicano establece lo siguiente: “Artículo 133. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados”.<sup>46</sup>

Del contenido del artículo referido pueden ser desentrañados dos corolarios de gran relevancia; a saber: primero, que la CPEUM constituye la ley primaria, fundamental y capital del Estado mexicano, y segundo, que el resto de las disposiciones (leyes federales, tratados, acuerdos, constituciones locales, leyes locales, etcétera), en su expedición y aplicación, deben adaptarse a la Norma Fundamental, o sea, deben apegarse a lo constitucional. En otros términos, para que surja y sea vigente cualquier ordenamiento legal, de índole federal o local; para que cualquier disposición o acuerdo administrativo tenga validez plena; para que los actos y las resoluciones judiciales sean legales, y para que los acuerdos internacionales tengan la verdadera obligatoriedad que les otorgue validez, antes y sobre todo, deben encontrar su fundamento y su coherencia en el marco de la CPEUM.

Desde una perspectiva histórica, la Constitución de 1917 se generó, presumiblemente, en un ambiente nacionalista y de escisión entre un gobierno dictador y una considerable proporción de la población gobernada deseosa de instaurar un efectivo régimen republicano y representativo en México. Así, el artículo 133° de la Constitución mexicana de 1857 fue trasladado a la Carta Magna de 1917. Cabe mencionar que, del mismo modo,

<sup>46</sup> Vid. Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 133°, p. 175.

el precepto aludido, para cuando figuró en la Constitución de 1857, se encontraba ampliamente inspirado en la Constitución de los Estados Unidos de América de 1787, a su vez influenciada por la ideología liberal europea del siglo XVIII.<sup>47</sup>

Al respecto, Carpizo McGregor estima que “en la Constitución mexicana de 1917 el principio de supremacía constitucional no se encuentra únicamente en el artículo 133, sino en varios. Al tener en cuenta el pensamiento de Burdeau, de que existe la supremacía material y la supremacía formal, podemos afirmar que en nuestra Constitución se enuncia el principio de supremacía material en los artículos 41, 128 y 133, y el principio de supremacía formal en el 135 y en el artículo 73, fracción III”.<sup>48</sup>

La CPEUM, por ser custodia de los principios esenciales del Estado mexicano<sup>49</sup> y establecer la estructura fundamental del Estado, como lo indica el propio artículo 133º, constituye la Ley Suprema de la Unión. Y conservar tal supremacía, la superioridad constitucional sobre las demás leyes, es comprender la jerarquización de la norma jurídica en el sistema mexicano; es reconocer la vigencia de los principios capitales del Estado, y es mantener la vida misma del pueblo mexicano, en su organización legal y política, haciendo perdurar la nacionalidad en las dimensiones de espacio y tiempo.

Ahora, desde la visión de la jurisprudencia mexicana, debe ser mencionado que con motivo de la celebración de los tratados internacionales que México comenzó a suscribir en la década de los ochenta, y hasta hace poco tiempo, prevaleció el criterio doctrinal y jurisprudencial los tratados internacionales y las leyes expedidas por el Congreso de la Unión se en-

<sup>47</sup> Es posible que el artículo 133º constitucional tenga como antecedente, por decir lo menos, el artículo sexto, inciso dos, de la Constitución de los Estados Unidos de América del 17 de septiembre de 1787, aunque también es cierto que en el sistema mexicano pudiera ser distinto. Al respecto, Malpica de Lamadrid destaca la existencia de “una plena igualdad jurídica entre la Constitución, las leyes del país y los tratados. Así dice: ‘Esta Constitución, y las leyes de los Estados Unidos que se expidan con arreglo a ella, y todos los tratados celebrados o que se celebren bajo la autoridad de los Estados Unidos, serán la ley suprema del país’ La Constitución de los Estados Unidos consagra una doctrina monista con supremacía del derecho internacional; esto es, la primacía del tratado sobre el derecho interno: Constitución y leyes”. Malpica de Lamadrid (1986), *Qué es el GATT*. Grijalbo, México, p. XIII. Y éste puede ser un elemento limitativo para no materializar diversos tratados e indagar otros medios, como los acuerdos.

<sup>48</sup> Jorge Carpiza McGregor (1992), *op. cit.*, p. 15.

<sup>49</sup> Por principios esenciales se entienden, entre otros: la voluntad del pueblo de México, los elementos capitales del Estado mexicano, la forma de gobierno, el establecimiento de la división de poderes y la consagración de las garantías.

contraban en el mismo nivel y en grado inmediato al que ocupa la Constitución, y que las normas federales prevalecían sobre el derecho local. El Tribunal Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en 1999 promovió la tesis LXXVII/1999, abandonando el criterio sustentado en la tesis PC/92.<sup>50</sup>

De hecho, refiérase aquí, como ilustración de lo dicho, que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), fue denominado acuerdo por el vecino país del norte.

Así, en la historia del máximo ordenamiento jurídico de México se pondera como primicia legal a la CPEUM, y si hubiese contradicción entre

<sup>50</sup> El Tribunal Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en 1999, promovió la tesis LXXVII/1999, abandonando el criterio sustentado en la tesis PC/92, publicada en la *Gaceta del Semanario Judicial de la Federación*, núm. 60, octava época, diciembre de 1992, donde se establece la siguiente variación: “Esta Suprema Corte de Justicia considera que los tratados internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Ley Fundamental y por encima del derecho federal y el local. Esta interpretación del artículo 133 constitucional deriva de que estos compromisos internacionales son asumidos por el Estado mexicano en su conjunto y comprometen a todas las autoridades frente a la comunidad internacional; por ello se explica que el Constituyente haya facultado al presidente de la República a suscribir los tratados internacionales en su calidad de jefe de Estado y, de la misma manera, el Senado interviene como representante de la voluntad de las entidades federativas y, por medio de su ratificación, obliga a sus autoridades. Otro aspecto importante para considerar esta jerarquía de los tratados es la relativa a que en esta materia no existe limitación competencial entre la Federación y las entidades federativas, esto es, no se toma en cuenta la competencia federal o local del contenido del tratado sino que por mandato expreso del propio artículo 133 el presidente de la República y el Senado pueden obligar al Estado mexicano en cualquier materia, independientemente de que para otros efectos ésta sea competencia de las entidades federativas. Como consecuencia de lo anterior, la interpretación del artículo 133 lleva a considerar en un tercer lugar al derecho federal y al local en una misma jerarquía en virtud de lo dispuesto en el artículo 124 de la Ley Fundamental, el cual ordena que las “facultades que no están expresamente concedidas por esta Constitución a los funcionarios federales se entienden reservadas a los Estados”. No se pierde de vista que, en su anterior conformación, este Máximo Tribunal había adoptado una posición diversa en la tesis P. C/92, publicada en la *Gaceta del Semanario Judicial de la Federación*, número 60, correspondiente a diciembre de 1992, p. 27, de rubro “LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA”. Sin embargo, este Tribunal Pleno considera oportuno abandonar tal criterio y asumir que considera la jerarquía superior de todos los tratados incluso frente al derecho federal. Tesis aislada idónea para integrar jurisprudencia, No. LXXVII/99. Suprema Corte de Justicia de la Nación, amparo en revisión 1475/98, 28 de octubre de 1999, México. Sobre lo esgrimido, Sánchez Bringas señala que “a pesar de que compartimos el criterio definido por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en el sentido de que, por un aparte, los tratados internacionales tienen mayor rango que las leyes y reglamentos federales y, por otra parte, que esas normas de la Federación (*sic*) tienen el mismo rango que sus equivalentes de las entidades federativas, de acuerdo con el principio de distribución competencial definido en el artículo 124 constitucional, no estamos de acuerdo en la definición que hizo el más Alto Tribunal del país, de ubicar a los tratados internacionales en el nivel inmediato inferior al que tiene la Constitución, porque ese nivel está ocupado, indudablemente, por la jurisprudencia que emite el Poder Judicial de la Federación y por las resoluciones que produce la Suprema Corte de Justicia de la Nación en las controversias y en las acciones de inconstitucionalidad que califican la validez constitucional de los tratados internacionales, de las leyes federales, de las constituciones y las leyes locales y de los reglamentos federales y de las entidades federativas”. Enrique Sánchez Bringas (2001), *La supremacía de la Constitución los tratados internacionales*, Porrúa, México, p. 52.

un tratado internacional o la legislación local y la Ley Fundamental, debe prevalecer la segunda sobre los primeros. Y esta conclusión nuestra coincide con la visión de la jurisprudencia mexicana que, en palabras de Malpica de Lamadrid, “consolidó una teoría monista con primacía del derecho interno [...] la supremacía del derecho interno (Constitución) sobre el derecho internacional (tratado) [que] ha sido confirmada por la Suprema Corte de Justicia de la Nación”.<sup>51</sup>

En conclusión, a partir de lo expuesto, se establece que el artículo 133 de la CPEUM dispone como fuente de derecho a la Norma Fundamental, y en siguiente orden a los tratados internacionales, las leyes del Congreso de la Unión, y las leyes, los reglamentos y los convenios federales, así como las leyes, los reglamentos y convenios de los estados. Y se deduce que la Constitución política representa la ley de mayor rango en la jerarquía del marco jurídico mexicano, por los siguientes motivos: primero, en cuanto a su aspecto formal: *a*) quien otorga la calidad de fuente de derecho a los tratados en la propia CPEUM, y *b*) hay una formalidad que impone la norma fundante a los tratados para que puedan estimarse como válidos, misma que es la aprobación del Senado de la República. Y el segundo motivo es en cuanto a la materia de la norma: *a*) en el mismo artículo 133 constitucional reza la frase: “[...] que estén de acuerdo con la misma [...]”.<sup>52</sup> O sea, si el tratado no está de acuerdo con las Constitución, aquél no obliga al Estado su observancia, y, *b*) resulta indispensable destacar que, si bien es cierto que un tratado expresa la voluntad soberana de un Estado, hay una voluntad con mayor peso jurídico y social en el interior de un país: la voluntad del Constituyente, aquella que conformó la primera voluntad, la del pacto social justo.

<sup>51</sup> Malpica de Lamadrid. (1986), *op. cit.*, p. xx. Revelan Witker Velásquez y Hernández que “en reciente criterio emitido por la Suprema Corte se determinó que los tratados internacionales son superiores jerárquicamente a las leyes, ubicándolos en segundo plano después de la Constitución federal. Tesis jurisprudencial de gran relevancia, que pese a que sostiene el principio de supremacía constitucional consagrado en el artículo 133 constitucional, no deja de causar inquietud en el ámbito jurídico, por los efectos que traerá, de convertirse en jurisprudencia”. Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 246.

<sup>52</sup> Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 133, p. 175.

### *2.1.4. Las facultades Constitucionales de los poderes de la Unión en torno al comercio exterior de México*

En el caso del Estado mexicano, la CPEUM consagra que la facultad de regular las actividades en torno al comercio exterior es privativa del gobierno federal, en general, y del Congreso de la Unión (Cámara de Senadores y Cámara de Diputados), el titular del Poder Ejecutivo (el presidente de la República) y el Poder Judicial de la Federación, en particular.

En los siguientes apartados se expone de manera analítico-descriptiva la serie de atribuciones que, constitucionalmente, le corresponde a cada uno de los poderes de la Unión, en México, en materia de comercio exterior.

#### *2.1.4.1. Las facultades del Poder Legislativo federal o Congreso de la Unión en materia de comercio exterior*

Como parte de los poderes de la Unión (PU), el Poder Legislativo federal (PLF) o Congreso de la Unión (CU) ha recibido, entre otras, la facultad de expedir las leyes aplicables a la materia del comercio exterior de México.

En concordancia con lo anterior, se encuentra que en el artículo 73° de la CPEUM<sup>53</sup> hay distintos preceptos por medio de los cuales se da cuenta que es facultad exclusiva del Congreso mexicano: “1) legislar en toda la República, es decir, expedir leyes en materia de comercio e intermediación y servicios financieros (fracción X); 2) expedir leyes relativas al derecho marítimo (fracción XIII); 3) para dictar leyes sobre nacionalidad, condición jurídica de los extranjeros, naturalización, emigración e inmigración (fracción XVI); 4) para dictar leyes sobre vías generales de comunicación (fracción XVII); 5) para establecer casas de moneda, fijar las condiciones que deba tener la misma, dictar las reglas para determinar el valor relativo que en el país deba tener la moneda extranjera y adoptar mediante leyes, un sistema generalizado de pesas y medidas (fracción XVIII); 6) para establecer contribuciones sobre el comercio exterior (fracción XXIX-A); 7) para expedir leyes para la programación, concertación y ejecución de

<sup>53</sup> Vid. *ibid.*, artículo 73°, pp. 73-80.

acciones de orden económico (fracción XXIX-E); 8) para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que sean necesarios para el desarrollo nacional (fracción XXIX-F); y, 9) para expedir leyes que instituyan tribunales de lo contencioso administrativo, dotados de plena autonomía para dictar sus fallos, y que tengan a su cargo resolver todas las controversias que se susciten entre la administración pública federal y los particulares, estableciendo las normas para su organización, su funcionamiento, el procedimiento y los recursos susceptibles de ser intentados por las partes en contra de las resoluciones dictadas por dichos tribunales<sup>54</sup>.

En adición a las funciones legislativas a cargo del Congreso de la Unión, en el tópico del comercio exterior, aquí expuestas, la Cámara de Senadores posee, en función de lo consignado en la fracción I del artículo 76º constitucional, la facultad exclusiva de analizar la política exterior promovida por el Poder Ejecutivo federal, con base en los informes anuales presentados al Congreso de la Unión por el presidente de la República, así como a través de los informes que rinda el secretario del despacho correspondiente.<sup>55</sup> Y la Cámara Alta tiene también atribuciones para aprobar los tratados internacionales y las convenciones diplomáticas que celebre el propio Poder Ejecutivo de la República.<sup>56</sup>

#### *2.1.4.2. Las facultades del Poder Ejecutivo federal en materia de comercio exterior*

También como parte de los poderes de la Unión, el Poder Ejecutivo federal (PEF), que se encuentra representado por el presidente de la República, tiene encomendada una serie de atribuciones que lo configuran como el operador efectivo del comercio exterior de México, dado que, en términos prácticos, no hay una sola actividad de índole comercial en la que no intervenga alguna dependencia gubernamental perteneciente al Poder Ejecuti-

<sup>54</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, pp. 51 y 52.

<sup>55</sup> Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 76º, pp. 83, 84 y 85.

<sup>56</sup> *Vid.* Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 52.



vo de la República, dependencias que, en su conjunto, integran el concepto de la administración pública federal (APF).

Con base en lo anterior, en los siguientes apartados se revisarán de manera sucinta las facultades constitucionales (extraordinarias, reglamentarias y administrativas) otorgadas al presidente de los Estados Unidos Mexicanos en torno a la materia que ocupa la atención de la actual investigación.

#### 2.1.4.2.1. *Las facultades ordinarias*

La CPEUM, a través de su artículo 89º, da cuenta de las atribuciones fundamentales que corren a cargo del titular del Poder Ejecutivo de la Unión. Y en el marco de estas atribuciones contenidas en el precepto constitucional referido existen algunas que, en forma específica, aluden al tema del comercio exterior. Son estas últimas las que habrán de considerarse a continuación.

Con fundamento en la fracción x del artículo constitucional aludido, el presidente de la República tiene la facultad de dirigir la política exterior así como de celebrar tratados internacionales, previo sometimiento de éstos a la aprobación del Senado, para que sean válidos. En este marco de referencia, por lo tanto, la política exterior en materia comercial la conduce el titular del Ejecutivo de la Unión vía la Secretaría de Economía (antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) y la Secretaría de Relaciones Exteriores. Y estas dos oficinas gubernamentales de primer rango tienen la encomienda de atender la materia comercial externa, instrumentando todo lo indispensable para que el presidente de la República planee, comience y culmine la activación de tratados o acuerdos de carácter internacional.

Del mismo modo, al titular del Ejecutivo federal se encuentra facultado para habilitar todo tipo de puertos, tanto marítimos como aéreos, requeridos para el tránsito de las mercancías de comercio internacional. Y la habilitación referida se efectúa con apego a lo que al efecto disponen las leyes correspondientes del rubro que, igualmente, son expedidas por el Poder Legislativo federal.<sup>57</sup>

<sup>57</sup> Así, en el campo de las correspondientes áreas aquí aludidas tienen vigencia en el Estado mexicano la Ley de Puertos, la Ley de Aviación Civil, la Ley de Aeropuertos, la Ley de Vías Generales de Comunicación, la Ley de

Igualmente, el jefe del Ejecutivo federal también cuenta con la atribución de establecer aduanas y señalar su ubicación.<sup>58</sup> Por último, en vinculación con los tribunales de lo contencioso administrativo, que pueden activarse por leyes realizadas por el Congreso de la Unión, al presidente de la República le corresponde su constitución material y su operación, para saber de las controversias que se derivan entre la administración pública y los particulares relacionadas con la puesta en marcha de las leyes vinculadas con el tráfico de las mercancías del intercambio internacional.<sup>59</sup>

#### 2.1.4.2.2. *Las facultades reglamentarias*

Según Martínez Vera, considerando el artículo 89º constitucional, señala que “el presidente de la República tiene encomendadas las atribuciones relacionadas con la ejecución de las leyes que expida el Congreso de la Unión. Es decir, debe velar por que los preceptos legales sean cumplidos por los organismos, entidades o personas a quienes vayan dirigidos. Es evidente que para que una ley está (*sic*) en condiciones de ser cumplida, debe ser entendida, y es no poco frecuente que las leyes adolecen de certidumbre, claridad o detalles que posibiliten su clara concepción y cumpli-

Navegación y la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, las cuales conducen, respectivamente, la operación y las actividades de los puertos marítimos y de los aeropuertos creados o habilitados por la Presidencia de la República en pleno ejercicio de sus derechos constitucionales.

<sup>58</sup> Las aduanas a que se refiere la fracción XIII del artículo 89 de la CPEUM son las oficinas públicas que tienen como objetivo la recaudación de las contribuciones y demás cargas económicas aplicables al comercio exterior, así como de servir de puertas exclusivas de entrada y salida de mercancías vinculadas con el comercio internacional, conduciendo administrativamente todo ingreso o salida de mercancías a los suelos de la República mexicana. En adición, en correspondencia con las disposiciones aplicables de la Ley Aduanera y su Reglamento, que constituyen los ordenamientos jurídicos que norman la operación del complejo aduanero mexicano, ninguna mercancía del comercio internacional puede ingresar en territorio nacional o salir de él si no es vía el complejo aduanero referido. Toda acción efectuada para extraer o ingresar mercaderías fuera de estos puntos de control es considerada como infracción grave a las leyes, con aplicación de sanciones administrativas, fiscales y/o penales (pudiéndose presentar, incluso, el caso de la comisión de un delito aduanero). *Vid. ibid.*, p. 56.

<sup>59</sup> De acuerdo con lo mencionado, “en el sistema jurisdiccional mexicano se encuentra funcionando un tribunal de este tipo que específicamente lleva el nombre de Tribunal Fiscal de la Federación y que, de acuerdo con su Ley Orgánica, tiene facultades para conocer, entre otras materias: a) de las resoluciones que determinen la existencia de una obligación fiscal, se fije la cantidad líquida o se den las bases para su liquidación, o bien, les causen cualquier agravio en materia fiscal [...] b) de las resoluciones que impongan multas por infracción a las normas administrativas federales [...] c) de las resoluciones definitivas que dicten las autoridades federales competentes en relación con: negativas de permisos previos de importación o exportación, de marcados de país de origen, de participación en cupos de importación o exportación, de certificados de origen, de las resoluciones dictadas en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de las que se dicten en materia de cuotas compensatorias”. *Ibid.*, pp. 56 y 57.

miento. Por ello, el Constituyente facultó al jefe del Ejecutivo a promover en la esfera administrativa el exacto cumplimiento de las leyes. Estas disposiciones administrativas complementarias frecuentemente señalan los procedimientos y las formas de cumplimiento de dichas leyes. A esta función del Ejecutivo federal se le denomina específicamente función reglamentaria. Los reglamentos de las leyes, en efecto, son expedidos por el Ejecutivo en uso de las facultades concedidas por la fracción I del mencionado artículo 89 constitucional y tienen una limitación muy importante: no pueden ir más allá de lo previsto en la respectiva ley que están reglamentando. Es decir, no pueden abarcar situaciones, imponer obligaciones o crear condiciones no previstas en la propia ley, o contrarias a las que se previeron. Cuando un reglamento va más allá de lo señalado por la ley se dice que el mismo es inconstitucional o anticonstitucional.<sup>60</sup>

Por lo anterior, corresponde al presidente de la República ejercer la reseñada facultad reglamentaria de las leyes de la materia. Y, en correspondencia con lo anterior es que el Ejecutivo federal ha expedido, entre otros, el reglamento de la Ley de Comercio Exterior y el reglamento de la Ley Aduanera, en aras de hacer entendible y generar los sistemas y procedimientos deseables para que tengan cumplimiento las respectivas leyes.<sup>61</sup>

#### 2.1.4.2.3. *Las facultades administrativas*

La administración pública encabezada por el titular del Ejecutivo federal, a través de decretos, acuerdos y órdenes debidamente facultados en la ley y correctamente motivados, ejerce la función de proveer en el campo administrativo el cumplimiento de las leyes. Así, la misma administración crea situaciones propicias para posibilitar no únicamente el cumplimiento de las disposiciones legales sino la deseada armonía y el fortalecimiento de las interrelaciones entre las distintas naciones, entre los gobernantes y los gobernados y entre los propios gobernados.<sup>62</sup>

En este tenor, en lo tocante al comercio exterior, el presidente de la República es depositario, a través de las leyes correspondientes, de facultades

<sup>60</sup> *Ibid.*, p. 54.

<sup>61</sup> *Vid. idem.*

<sup>62</sup> *Idem.*

para expedir acuerdos a través de los cuales establece cupos de mercancías de importación o exportación, fija los requisitos que han de cumplirse, en torno al origen o mercado de una mercadería, o bien, concede permisos previos de compra o venta de bienes en el exterior.<sup>63</sup>

#### 2.1.4.2.4. *Las facultades extraordinarias*

Las denominadas facultades extraordinarias con que cuenta el titular del Poder Ejecutivo federal, al amparo de la CPEUM, en materia de comercio exterior, se refieren a los derechos con que dota la Carta Magna al presidente de la República para legislar en torno al rubro comercial, sustituyendo, así, al Poder Legislativo en algunas funciones. Empero, para que estos poderes extraordinarios tengan efecto, se requiere: “a) Que el otorgamiento de dichas facultades se encuentre contenido en la Constitución federal de manera clara e indudable. b) Que el Congreso autorice expresamente al Ejecutivo federal para hacer uso de esas facultades [...] a través de una ley o de un decreto del Poder Legislativo. c) Que el Ejecutivo informe al Legislativo del uso que hubiere hecho de tales facultades, el que podrá ser susceptible de recibir la aprobación del cuerpo legislativo”.<sup>64</sup>

Entonces, concretamente la Carta Fundante dispone en su artículo 49° que el jefe del Ejecutivo federal puede ser investido de facultades extraordinarias para legislar, entre otras áreas, en materia de comercio exterior, y el artículo 131° del mismo ordenamiento dispone que el presidente de la República puede contar con facultades extraordinarias otorgadas por el Poder Legislativo para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de importación o exportación expedidas por el Congreso de la Unión, así como para generar otras, y restringir y prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando el poder en cuestión lo juzgue urgente, en aras de regular el comercio exterior, la economía nacional, la estabilidad de la producción del país, o bien, de efectuar cualquier otro propósito en bien del Estado mexicano.<sup>65</sup>

<sup>63</sup> *Idem.*

<sup>64</sup> *Ibid.*, p. 53.

<sup>65</sup> *Vid.* Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículos 49° y 131°, pp. 60 y 131-132. Además, en el artículo 131° constitucional se menciona que al momento en que el Ejecutivo envíe al Congreso el presupuesto fiscal anual,

Finalmente, puede expresarse que el artículo 131º de la CPEUM, aquí abordado, es el eje de la legislación del comercio exterior de México, ya que a través de tal precepto se da cuenta de la representativa participación del Poder Ejecutivo en materia de comercio exterior.

#### *2.1.4.3. Las facultades del Poder Judicial de la Federación en materia de comercio exterior*

El Poder Judicial de la Federación (PJF), integrado por los tribunales y juzgados dependientes del mismo, es un organismo federal que junto con los poderes Ejecutivo y Legislativo, como ya se ha apuntado antes, conforma al gobierno del Estado mexicano.

El papel de los tribunales del PJF es ampliamente trascendente en los asuntos o negocios de comercio exterior, en razón de que vía sus participaciones se pueden resolver las controversias o conflictos de intereses que son susceptibles de originarse entre las partes, otorgando la seguridad jurídica requerida a los interesados.

Y para complementar lo anterior considérese el siguiente planteamiento de Martínez Vera: “Cuando persista una controversia entre los diferentes sujetos del comercio exterior y las autoridades administrativas, y ya se haya agotado la vía del Tribunal de lo Contencioso Administrativo [...] los afectados, si no estuvieron conformes con el sentido del fallo dictado, podrán acudir a los tribunales del Poder Judicial de la Federación a interponer los medios de defensa legal y los recursos que las leyes les otorguen. Esos tribunales dictarán las resoluciones procedentes, hasta agotar las instancias que señala la Carta Magna, y dejar el negocio jurídico en estado de resolución definitiva a la que en derecho se le conoce con el nombre de cosa juzgada. Igualmente, cuando entre los particulares participantes en un negocio exterior surgiesen diferencias o conflictos, el afectado o los afectados podrán demandar la protección y solución de sus intereses jurídicamente protegidos ante los tribunales federales competentes, los cuales dictarán la resolución o resoluciones que procedan conforme a derecho. Estos tribunales están abiertos para conocer de conflictos de comercio exterior

habrá de rendir cuentas del empleo que hubiere hecho de estas facultades extraordinarias, y el Congreso quedará en posibilidad constitucional de aprobarlas o, en su defecto, rechazarlas.

surgidos con motivo de actos realizados en México, o que produzcan consecuencias jurídicas dentro del territorio de la nación. Pueden figurar, ya sea como demandantes o demandados, personas residentes tanto en el territorio de la República como en un país extranjero. En este último caso, existen procedimientos internacionalmente aceptados para que un residente en el extranjero pueda ser emplazado a juicio ante un tribunal nacional”.<sup>66</sup>

#### 2.1.4.4. *Las facultades de las entidades federativas en materia de comercio exterior*

Anteriormente se estableció que en materia de comercio exterior, en el caso de México, las autoridades locales, sean éstas estatales o municipales, como tales, no están facultadas constitucionalmente para participar o intervenir, dado que la materia aludida está reservada exclusivamente para el gobierno federal, el cual, por medio de sus tres poderes, dependencias y entidades, promueve, en todas sus modalidades y facetas, la regulación comercial externa.

La CPEUM, en su artículo 117º, fracciones I-VII, estipula la prohibición absoluta acerca de que los estados de la República intervengan, en su calidad de autoridades, en la imposición de contribuciones al comercio exterior, en la emisión de actos o resoluciones relacionados con el establecimiento de límites o condiciones a la circulación de las mercaderías, el consumo o el ingreso y egreso de las mercancías, tanto nacionales como extranjeras, en sus territorios respectivos.<sup>67</sup> Y, por lo tanto, las entidades federativas no pueden activar aduanas locales o efectuar tareas de inspección o registro de las mercancías en circulación.

Por todo ello, en el rubro del comercio exterior, los estados de la República deben limitarse a efectuar actos que lleven como propósito el fomento de la actividad comercial, promoviendo a sus productores y sus consumidores locales en torno de los quehaceres de la exportación y la importación. Y, más bien, ha de esperarse que las entidades federativas tengan disposición permanente de colaborar con las autoridades federales en la promo-

<sup>66</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, pp. 57 y 58.

<sup>67</sup> *Vid.* Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 117º, pp. 142 y 143.

ción de la actividad comercial externa, con la excepción de las tareas de control y regulación comerciales que le competen únicamente al Gobierno Federal.

## ***2.2. La estructura legal del comercio exterior del Estado mexicano***

En el presente trabajo de investigación se sostiene que el comercio exterior representa una importante fuente de crecimiento económico, y de desarrollo, por lo tanto, para el Estado mexicano, toda vez que las transacciones comerciales generan recursos económicos, oportunidades de mercado para vender o comprar, oportunidades en precios y calidad de los productos para los consumidores, empleos y, en síntesis, un mejoramiento del nivel de vida de los habitantes de México. Por ello, y porque los países con un comercio exterior dinámico, en los tiempos actuales de globalización, son los que han logrado insertarse con éxito en la economía mundial, es que el gobierno mexicano ha intensificado de manera considerable su participación en la promoción del comercio exterior, como una estrategia de desarrollo.

Y en virtud de lo anterior es que el papel de las instituciones ha sido determinante en la promoción del comercio exterior y en la generación de crecimiento económico en México. Por un lado, las instituciones son gestoras del comercio exterior y, por otro, el complejo institucional también protege las actividades relacionadas con el comercio exterior. Así, cuando los órganos del Estado mexicano promueven una estrategia de apertura a los mercados externos, un régimen librecambista, incentivos para las actividades ligadas con el intercambio y apoyos con el fin de propiciar la capitalización, modernización, productividad y competitividad de la planta productiva nacional, puede corroborarse que las instituciones están desempeñando su papel de gestoras del comercio exterior en México. Y cuando los correspondientes órganos del gobierno mexicano proveen el marco jurídico para el comercio exterior mexicano, es decir, cumplen y hacen cumplir la vigencia del régimen legal y de las reglas organizativas, reguladoras, directivas y controladoras de los actos relacionados con el intercambio externo, es de aseverarse, con razón, que las instituciones des Esta-

do mexicano se encuentran ejerciendo una influencia decisiva en el comercio exterior del país, en calidad de garantes de la conducción y la certeza jurídicas en torno de la actividad de referencia.

Bajo estas consideraciones se afirma aquí que, en general, el marco institucional es un elemento determinante en la promoción del comercio exterior y el crecimiento económico en un país. Y, en términos particulares, se asevera de igual modo que, en el caso del Estado mexicano, el marco jurídico del comercio exterior guarda una relación directa con las actividades comerciales externas y con el crecimiento de la economía, toda vez que instituciones legales sólidas en torno del comercio exterior derivan en un dinamismo de esta actividad económica, el cual se acompaña de una estimulación del crecimiento económico. Por ello se hace apología aquí del desarrollo de la institucionalidad comercial<sup>68</sup> como un imperativo y postulado cardinal de una economía de crecimiento.

En este marco de ideas es en el que se debe dar recepción y entender el complejo de leyes y reglamentos que a continuación se expondrán.

### **2.2.1. *Leyes, reglamentos y otros preceptos conexos y aplicables al comercio exterior mexicano***

#### *2.2.1.1. La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento*

##### *2.2.1.1.1. Antecedentes, marco del surgimiento y justificación de la Ley de Comercio Exterior de México*

Entrada la década de los años noventa, México era considerado un país en vías de desarrollo, pero con pretensiones de una nación de primer mundis-

<sup>68</sup> La institucionalidad comercial se entiende aquí como un término que permite hacer alusión a dos conceptos: instituciones y comercio exterior. Ello, en el entendido de que la conjunción de tales términos es determinante para la obtención de un dinamismo en el crecimiento de la economía de un país, en la estimación del papel de gestoría y promoción, y garante del orden legal que tienen las instituciones en torno a la actividad comercial exterior. Y que, en la consideración de que el Estado mexicano, en el marco de un cambio estructural económico y jurídico, se ha definido por un camino de apertura, liberalización y desregulación, las instituciones no signifiquen obstáculos al desarrollo de la estrategia de desarrollo escogida por los artífices de la política económica de Estado sino, más bien sean motores y garantes que coadyuven e impulsen dicha estrategia. Así, la institucionalidad comercial no tiene que ver con promover regulación o control; significa, más bien, la puesta en marcha de reglas y normas que, en medio de la certidumbre y el orden, hagan realizable y congruente la actividad del comercio exterior en pos de una economía de crecimiento.



ta. Así, para entonces, el país contaba con una manifiesta fragilidad de su complejo industrial, así como con una vulnerable macroeconomía y una política económica de transición.<sup>69</sup> Y, del mismo modo, los conductores de la política de Estado proyectaron “vivir en el régimen de libre empresa, en donde la participación de los órganos del Estado, más que de regulación, sea de promoción de las actividades económicas”,<sup>70</sup> en medio de una creciente relación comercial con el exterior y con las promesas de la globalización, pero también con las exigencias de una creciente competitividad en los mercados mundiales.

Así, la inserción de la economía mexicana en la mundial, debido al referido proceso de globalización, dio comienzo formal en 1986, en el marco de un primer momento de cambio estructural económico y el ingreso unilateral de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés); posteriormente se fortaleció el esquema de la apertura económica del país, en un segundo tiempo de reformas económicas, a partir de la materialización de la firma de acuerdos de cooperación económica con varios países y la serie de tratados de libre comercio también signados, donde lugar especial ocupa el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América y Canadá (TLCAN, Tratado de Libre Comercio de América del Norte; o NAFTA, por sus siglas en inglés). Ante ello, puede afirmarse que la economía de México adoptaba un rumbo de política económica distinto al que había regido hasta entonces (mismo que había comenzado en la década de los años treinta).

Todas estas circunstancias hacen posible dar cuenta de la justificación de la creación de la Ley de Comercio Exterior. Más aún, la nueva realidad económica del Estado mexicano (el viraje en la política económica y los compromisos contraídos con el exterior) hacía imperativo el advenimiento de un conjunto de instrumentos institucionales y jurídicos que formalizaran, garantizaran, sustentaran, fomentaran y viabilizaran el nuevo camino de la modernización económica mexicana. Por ello, resulta no únicamente justificable sino ampliamente comprensible la razón de la existencia de un ordenamiento legal en torno de la materia de comercio exterior, a través del cual el legislador mexicano concede a los órganos dependientes de la

<sup>69</sup> Cf. Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 110.

<sup>70</sup> *Ibid.*, p. 109.

administración pública federal facultades para regular, tanto con instrumentos arancelarios como no arancelarios, los actos de comercio exterior.

Sin embargo, debe hacerse alusión de que el antecedente inmediato de la Ley de Comercio Exterior de México se encuentra en la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la CPEUM, emitida en 1986 y que fuera abrogada con posterioridad,<sup>71</sup> en medio de la promulgación de la Ley de Comercio Exterior (LCE), nuevo ordenamiento reglamentario del artículo 131 constitucional, y que fuera publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 27 de julio de 1993,<sup>72</sup> para entrar en vigor el 1º de enero de 1994.<sup>73</sup>

De este modo, la LCE y el reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1993,<sup>74</sup> constituyen la legislación fundamental en materia de comercio exterior en México. Así, dicho régimen legal, contiene la normatividad jurídica requerida e imprescindible para incorporar a los exportadores e importadores de bienes y servicios a un régimen de derecho del comercio exterior en el Estado mexicano. Y es así, con la instalación y la vigencia de normas jurídicas, procediendo en un marco de apertura económica, como México intenta el establecimiento de reglas precisas y claras tanto para la conducción de la política gubernamental como para el verificativo de acciones específicas de comercio internacional entre los particulares, generando con ello un marco de competencia efectiva en torno del intercambio externo.

Finalmente, la presencia de las instituciones, a través de la existencia y la vigencia del marco jurídico correspondiente, en los actos del comercio exterior de México, debe ser para generar protección, prudente y justifica-

<sup>71</sup> En torno de ello, el texto de la Ley de Comercio Exterior, en su apartado de transitorios, establece: "Segundo. Se aboga la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 13 de enero de 1986 la Ley que Establece el Régimen de Exportación del Oro, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1980, y las demás disposiciones u ordenamientos que se le opongan". Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005). Ley de Comercio Exterior. Transitorios. Segundo, en <http://www.economia.gob.mx/?P=934>.

<sup>72</sup> Vid. también, fe de erratas publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 25 de agosto de 1993, y el artículo primero del decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 22 de diciembre de 1993, que reformó los artículos 60, 68, 80, 97 y 98 y entró en vigor el 1º de enero de 1994.

<sup>73</sup> Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Economía (2005). Transitorios. Primero.

<sup>74</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005), Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en <http://www.economia.gob.mx/?P=935>.

damente; para garantizar seguridad jurídica en los contratos comerciales, permanentemente; para reglamentar de manera racional y apegadas progresivamente a la normatividad internacional, y para promover la actividad comercial en un ambiente apertura y competencia efectivas. Es decir, dada la inexistencia de una total libertad comercial en el mundo, porque los países altamente desarrollados y los de desarrollo relativo imponen medidas proteccionistas al comercio, el Estado mexicano debe hacer uso de medidas proteccionistas cuando ello sea compatible con sus intereses y dicho proteccionismo le permita hacer frente a las fallas del mercado. Empero, debe evitar el abuso y el exceso de esos mecanismos proteccionistas, en el entendido de su preferencia por el libre intercambio. Además, debe activar reglas y normas de conducta en torno del comercio exterior, mismas que lo hacen realizable y congruente: comparar para poder vender y vender para poder comprar. Reglamentar el comercio exterior es compatible en la lógica de la apertura económica, toda vez que el propio comercio internacional se encuentra sujeto a reglas y normas de conducta. Por lo tanto, lo trascendente es que estas normas domésticas no rebasen los límites convenidos en la normatividad internacional, o sea, que las reglas no sean convertidas, por ningún motivo, en barreras infranqueables para el mundo del comercio exterior y la globalización. En otras palabras, que la institucionalidad comercial, que en el caso de México viene dada por la presencia de las instituciones, a través de la existencia y la vigencia del marco jurídico correspondiente, en los actos del comercio exterior, sea lo que prive en pos una no desdeñable expectativa de mejoría económica para el país en el futuro inmediato.

#### 2.2.1.1.2. *La Ley de Comercio Exterior de México*

La Ley de Comercio Exterior (LCE), para los fines del trabajo en curso, se concibe como un ordenamiento contenedor de las normas sustantivas a través de las cuales se reglamenta formalmente la práctica del comercio exterior en México. Es esta normativa una ley reglamentaria del artículo 131 constitucional. Y considerando que los preceptos contenidos en esta ley son de capital importancia para la presente investigación, se ha tomado la determinación de, en un ejercicio de transcripción, presentar la ley en

estudio y, en un segundo tiempo, analizar el contenido de este ordenamiento.

Así, el texto íntegro de la LCE se encuentra incorporado en la sección de anexos del presente trabajo y en el apartado siguiente se configura el examen de la normativa en cuestión.

#### 2.2.1.1.2.1. *Análisis sucinto de la Ley de Comercio Exterior de México*

En el apartado inmediato anterior se dispuso una transcripción de la Ley de Comercio Exterior de México, dada la relevancia de tal ordenamiento en la temática propia del trabajo en turno. La exposición del contenido total de la ley correspondió, así, al interés por incluir en esta investigación, de una forma íntegra, una de las piezas clave en el ejercicio del comercio exterior de México. La descripción ayuda a comenzar a conocer, la descripción integral permite conocer con plenitud. Y sólo de un conocimiento pleno sobre la materia puede derivarse un análisis somero o profundo de una situación estudiada.

Por ello, en función de la lógica anterior, se activa en este espacio, luego de la descripción integral de la LCE, un ejercicio de análisis sucinto de la misma, que se centra en la estructura, la finalidad y la importancia de la legislación en comento a partir de una visión general.

La LCE posee el siguiente complejo estructural temático:

- I. Disposiciones generales.
- II. Facultades del Ejecutivo federal, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) y de las comisiones auxiliares.
- III. Origen de las mercancías.
- IV. Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior.
- V. Prácticas desleales de comercio internacional.
- VI. Medidas de salvaguarda.
- VII. Procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.
- VIII. Promoción de exportaciones.
- IX. Infracciones, sanciones y recursos.

En el título I de las disposiciones generales de la LCE destaca la finalidad del ordenamiento en comento y que los preceptos contenidos en este último son de orden público y de aplicación federal. Así, el objetivo de la LCE tiene que ver con los siguientes aspectos:

- 1) La regulación del comercio exterior.
- 2) La promoción del comercio exterior.
- 3) El incremento de la competitividad de la economía de México.
- 4) El uso eficiente de los recursos productivos de México.
- 5) La integración (adecuada) de la economía mexicana con la internacional.
- 6) La contribución a la elevación del bienestar de la población mexicana.

La ley en cuestión, a partir de su finalidad, entendida ésta en función de los seis numerales anteriores, tiene una importancia de primer orden para la economía de México, la cual se presenta a través de su evidente impacto en el comercio exterior y en el crecimiento económico del país, que se expresa como sigue:

- 1) La regulación del comercio exterior se correlaciona con la disposición de una serie de reglas en torno de la actividad comercial, misma que da cuenta de un ejercicio de institucionalidad comercial. Y una institucionalidad comercial que propicia seguridad, certidumbre y viabilidad en el comercio exterior fomenta esta actividad y con ello un crecimiento de la economía.
- 2) La promoción del comercio exterior se correlaciona con una política económica de Estado, de vocación librecambista y de orientación hacia el sector externo como pivote de crecimiento económico.
- 3) El incremento de la competitividad de la economía de México se correlaciona con oportunidades diversas: oportunidades de que el consumidor nacional cuente con una serie de opciones en torno de la satisfacción de sus necesidades; oportunidades para vender en el exterior los productos que no logran colocarse en el mercado doméstico; oportunidades de precio y calidad en los productos; oportunidades para sobresalir y ser reconocidos en una producción específica, y las oportunidades de exigencia de producir con calidad y aprovechamiento de los recursos.

- 4) El uso eficiente de los recursos productivos de México se correlaciona con una de las metas más importantes de cualquier sistema económico: el empleo de los bienes y servicios producidos en la forma más eficiente posible para satisfacer integralmente las necesidades diversas de la población. Así, la eficiencia o plena producción significa generar en la forma menos costosa y con la obtención de una maximización de la satisfacción total.
- 5) La integración (adecuada) de la economía mexicana con la internacional se correlaciona con una estrategia de modernización económica que persigue la estabilidad, el crecimiento y la eficiencia económicos. La integración económica, para el país, representa una oportunidad de complementariedad entre el mercado doméstico y en el externo que, en medio de un proceso de apertura y liberalización, dota de nuevas condiciones e instrumentos a la economía mexicana para promover sus ventajas comparativas y competitivas, con una simultánea asignación eficiente de sus recursos.
- 6) La contribución a la elevación del bienestar de la población mexicana se correlaciona con el fin último por el que debe pugnar toda legislación mexicana: el bien de la nación. Así, la LCE representa un frente de la institucionalidad comercial en México, con lo cual se genera el cumplimiento del derecho al progreso y al desarrollo que tiene el ciudadano común, el trabajador y el empresario mexicanos, a partir de las ventajas que les pueda proporcionar la actividad del comercio exterior: a los primeros, teniendo acceso a distintas opciones para satisfacer sus necesidades como consumidores; a los segundos, de poder emplearse en la actividad económica de referencia y obtener de ello el ingreso de sus sustento, y a los terceros, de poder invertir con seguridad y garantías jurídicas.

En el título II de las facultades del Ejecutivo federal, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) y de las comisiones auxiliares, de la LCE, se desglosan las potestades de las instituciones gubernamentales en torno de la reglamentación del comercio exterior en México. Y dichas potestades dan cuenta del impacto del complejo institucional, con perfil gubernamental, en las transacciones del país con el exterior: cada actividad de importación y todo acto de exportación están reglamentados, y sobre ellos se da, por tanto, la aplicación de disposiciones provenientes del presidente de la República (cuando sea estimado urgen-

te), de la Secretaría de Economía, de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

El Título III de la LCE del origen de las mercancías establece que la procedencia de las mercaderías se determina para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen y aplicación de cuotas compensatorias o pupos. Además, el origen de las mercancías será nacional si proviene de un solo país, y será regional si la mercadería se deriva de más de una nación. Y que el órgano encargado de fijar las reglas para establecer el origen de las mercancías es la SE.

El título IV sobre aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior, de la LCE: *a*) define a los aranceles como las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales pueden ser: *ad valorem* (cuando se expresen en porcentaje del valor en aduana de la mercadería), específicos (cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida) y mixtos (cuando se trate de la combinación de los aranceles *ad valorem* y específicos), mismos que podrán adoptar las modalidades de arancel-cupo (cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto) y arancel estacional (cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año);<sup>75</sup> *b*) establece medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías: para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para controlar los recursos naturales no renovables; conforme a los tratados internacionales; cuando se trate de productos cuya comercialización está sujeta por disposición constitucional a restricciones específicas, y para preservar la fauna y la flora en peligro de extinción y *ad valorem* conservar los bienes de valor histórico o artístico;<sup>76</sup> *c*) estipula medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación, circulación y tránsito de mercancías: para corregir de

<sup>75</sup> Cf. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005), Ley de Comercio Exterior, título IV, "Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior, artículos 12°, 13° y 14°. En <http://www.economia.gob.mx/?P=934>.

<sup>76</sup> Cf. *ibid.*, a Artículo 15°.

modo temporal desequilibrios de la balanza de pagos; regular la entrada de productos usados o de desecho; como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente; para impedir el ingreso de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y en situaciones referentes a la seguridad nacional, la salud pública o la ecología;<sup>77</sup> *d*) establece que la SE sujetará la exportación e importación de mercancías a permisos previos que ella habrá de expedir, así como a montos (aranceles-cupo de exportación e importación),<sup>78</sup> y *e*) alude a otras medidas de regulación al comercio exterior (medidas arancelarias y no arancelarias), las cuales se identifican con las normas oficiales mexicanas, mismas que habrán de ser determinadas por la SE, previa opinión de la Comisión de Comercio Exterior.<sup>79</sup>

En el título V de la LCE se abordan las prácticas desleales de comercio internacional,<sup>80</sup> considerando: *a*) que las prácticas desleales de comercio internacional se vinculan con la importación de mercaderías en condiciones de discriminación de precios<sup>81</sup> u objeto de subvenciones<sup>82</sup> en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción doméstica; *b*) que las personas físicas o morales relacionadas con las prácticas desleales de comercio internacional deberán pagar una cuota compensatoria;<sup>83</sup> *c*) que el daño a una rama de la producción nacional<sup>84</sup> comprende las siguientes modalidades: daño causado a una rama de producción nacional, amenaza de daño a una rama de producción nacional, retraso en la reacción de una rama de producción nacional, y *d*) que la SE será la institución que determinará la existencia o no de daño y amenaza

<sup>77</sup> Cf. *ibid.*, artículo 16°.

<sup>78</sup> Cf. *ibid.*, artículos 21°, 23° y 24°.

<sup>79</sup> Cf. *ibid.*, artículos 26° y 27°.

<sup>80</sup> Cf. *ibid.*, título V, "Prácticas desleales de comercio internacional".

<sup>81</sup> "La discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal, es decir, al precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen". *Ibid.*, artículo 30°.

<sup>82</sup> "La subvención se refiere a la contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o entidades, directa o indirectamente, a una empresa(s) o rama(s) de producción y que con ello se otorgue un beneficio, o bien alguna forma de sostenimiento de ingresos o de los precios que se traduzca en beneficios". *Ibid.*, artículo 37°.

<sup>83</sup> Cf. *ibid.*, artículo 28°.

<sup>84</sup> Una rama de la producción nacional se define como el total de los productores nacionales de las mercaderías similares o idénticas, o aquellos cuya producción conjunta constituya una proporción considerable de la producción nacional total.



de daño a la producción nacional, basada en hechos y no en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.<sup>85</sup>

El título VI de la LCE trata sobre las medidas de salvaguarda<sup>86</sup> estipulando que éstas: *a*) regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de la producción nacional y tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales,<sup>87</sup> y *b*) que la SE será la institución que determinará la activación de medidas de salvaguarda, cuando estime que la producción nacional está dañada o en amenaza de daño.<sup>88</sup>

A través del título VII acerca de los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda,<sup>89</sup> de la LCE, se da cuenta de la logística a seguir ante prácticas desleales de comercio internacional<sup>90</sup> y en materia de medidas de salva-

<sup>85</sup> Para determinar la existencia de daño material a una rama de la producción nacional, la Secretaría de Economía, mediante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), tomará en cuenta, por medio de un análisis administrativo: el aumento significativo de la importación de mercancías; el efecto que sobre los precios de las mercancías idénticas o similares en el mercado interno causa o pueda causar la importación de mercancías objeto de discriminación de precios o subvenciones; el efecto causado o que puedan causar dichas importaciones sobre la rama de la producción nacional de que se trate (disminución de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, etcétera). Y para la determinación de la existencia de una amenaza de daño a la rama de la producción nacional la Secretaría considera: el incremento de la importación de mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones que indique la probabilidad de un aumento de las mismas; si el precio de las importaciones tendrá el efecto de hacer bajar o contener el alza de precios internos de manera significativa, por lo que probablemente aumente la demanda de importaciones, etcétera. *Cf. ibid.*, artículos 42° y 42°.

<sup>86</sup> *Cf. ibid.*, título VI, "Medidas de salvaguarda".

<sup>87</sup> *Cf. ibid.*, artículo 45°. Tales medidas se impondrán una vez constatado que las importaciones han aumentado de tal manera que pueden causar un daño serio a la producción nacional, y pueden consistir en aranceles específicos o *ad valorem*, permisos previos o cupos máximos. La vigencia de las medidas de salvaguarda podrá ser hasta de cuatro años y prorrogarse hasta por seis años más.

<sup>88</sup> *Cf. ibid.*, artículos 46°, 47° y 48°.

<sup>89</sup> *Cf. ibid.*, título VII, "Procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda".

<sup>90</sup> La logística a seguir ante la existencia de prácticas desleales de comercio internacional consiste en el siguiente esquema: 1) Inicia de oficio o a solicitud de parte; en este último caso, la solicitud podrá ser presentada por organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a las que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. Los solicitantes deberán ser representativos de cuando menos el 25% de la producción nacional. 2) Presentada la solicitud la Secretaría deberá: *a*) Dentro de un plazo de 25 días, aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación. *b*) Dentro de un plazo de 17 días, requerir al solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberá proporcionar dentro de un plazo de 20 días. *c*) Dentro de un plazo de 20 días, desechar la solicitud. 3) Publicada la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría notificará a las partes interesadas de que tenga conocimiento para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga; dentro de los 28 días posteriores a la publicación de la resolución de inicio las partes interesadas presentarán argumentos, información y pruebas. 4) La Secretaría dictará una resolución preliminar, dentro de un plazo de 90 días contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación, que publi-

guarda.<sup>91</sup> El título VIII de la LCE aborda la promoción de exportaciones,<sup>92</sup> considerando, en términos generales, que las actividades vinculadas con el concepto aludido tendrán como propósito fundamental elevar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales, a través de: *a)* el aprovechamiento de los logros alcanzados en las negociaciones comerciales internacionales; *b)* la facilitación de los proyectos de inversión; *c)* la contribución en la resolución de los problemas que enfrentan las firmas para concurrir a los mercados externos, y *d)* la proporción expedita de servicios de apoyo al comercio exterior.<sup>93</sup>

El impulso de las ventas externas entraña una amplia trascendencia, pues posibilita la concreción de las expectativas macroeconómicas o de equilibrio comercial para México y las perspectivas macroeconómicas o de beneficios para las firmas y los individuos. Así, la promoción de las exportaciones puede definirse como la serie de acciones técnicas, apoyos administrativos y financieros, sistematizados y conscientemente dirigidos, hacia el aumento del volumen de negocios de las empresas en el exterior.<sup>94</sup>

cará en el *Diario Oficial de la Federación*, mediante la cual podrá: *a)* Determinar cuota compensatoria provisional. *b)* No imponer cuota compensatoria provisional y continuar la investigación administrativa. *c)* Dar por concluida la investigación administrativa. *5)* La Secretaría de Economía dictará su resolución final dentro de 210 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación, a través de la que se deberá: *a)* imponer cuota compensatoria definitiva; *b)* revocar la cuota compensatoria provisional, o *c)* Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria. En adición, las denominadas cuotas compensatorias, en el caso de México, las determina la Secretaría de Economía, y éstas deberán ser equivalentes, en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, y en el caso de subvenciones, al monto del beneficio. Las cuotas compensatorias serán consideradas como aprovechamientos y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público procederá a su cobro; estarán vigentes durante el tiempo necesario para contrarrestar el daño, revisándose cada año, y se eliminarán en un plazo de cinco años. Cf. *ibid.*, artículos 49°-71°.

<sup>91</sup> El procedimiento para la determinación de una medida de salvaguarda puede decirse que es similar al de las prácticas desleales de comercio internacional, y en un plazo de 210 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio en el *Diario Oficial de la Federación*, el Ejecutivo federal determinará la medida de salvaguarda. Igualmente, las medidas provisionales de salvaguarda se establecen por el Ejecutivo federal en un plazo de 20 días, contados a partir de la publicación en el *Diario Oficial de la Federación* del inicio de la investigación, cuando: *a)* se presenten circunstancias críticas en las que cualquier demora entrañaría un daño difícilmente reparable, y *b)* cuente con pruebas de que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño serio. La duración de las medidas provisionales de salvaguarda no excederá de seis meses. Cf. *ibid.*, artículos 75°-79°.

<sup>92</sup> Cf. *ibid.*, título VIII, "Promoción de Exportaciones".

<sup>93</sup> Cf. *ibid.*, artículo 90°.

<sup>94</sup> Estas acciones técnicas o apoyos deben considerar distintos elementos para propiciar las ventas al exterior: las normas, las costumbres y los hábitos comerciales; la competencia internacional; los factores de operación; los factores de cotización; el conocimiento del producto; la promoción internacional; los incentivos; los créditos de exportación; el régimen legal del comercio exterior; las fórmulas para competir con el exterior; las

En el último título de la LCE, el IX, sobre infracciones, sanciones y recursos,<sup>95</sup> se exponen “las violaciones concretas y específicas a las disposiciones jurídicas reguladoras de comercio exterior, que pueden ser establecidas por importadores, exportadores y por cualquier otra persona vinculada a operaciones de comercio exterior, tales como agentes y apoderados aduanales, dictaminadores aduaneros, comisionistas, fedatarios públicos, almacenistas o instituciones de crédito, entre los más importantes”.<sup>96</sup> En este apartado, entre las infracciones más importantes se encuentran las siguientes:<sup>97</sup> *a)* La omisión de datos o documentos por negligencia grave; *b)* la omisión, falsificación o alteración de datos o documentos con intención fraudulenta; *c)* el cambio de destino de la mercancía importada; *d)* la omisión de datos reales o entrega de datos o documentos falsos, para que se llegue a la implantación de una cuota compensatoria o de una medida de salvaguarda; *e)* la omisión en la presentación de datos o informes por parte de las personas involucradas en actos de comercio exterior; *f)* importación en volúmenes significativos, en un periodo relativamente pequeño, de mercancías con antecedentes de prácticas desleales, y *g)* la divulgación de información confidencial o la utilización de ella para beneficio personal. En cuanto a las sanciones correspondientes a las infracciones a la LCE, éstas consisten en penalizaciones pecuniarias para todos los casos, es decir, multas que los infractores deberán cubrir.<sup>98</sup> Y, sobre los recursos, éstos se refieren a las opciones administrativas que tienen por objeto revocar, modificar o confirmar una resolución en las materias que establece el artículo 94º de la LCE.<sup>99</sup>

A partir del desglose analítico precedente quedan establecidas la estructura, la finalidad y la importancia de la LCE, desde una perspectiva global. Y en el marco de referencia se asume que a través de la LCE, pieza nodal de la legislación comercial externa y, por lo tanto, de la instituciona-

estrategias de comercialización; la legislación y el financiamiento; los tratados internacionales; las tarifas arancelarias; las barreras o restricciones no arancelarias; el poder adquisitivo, y la competencia doméstica, entre otros. Vid. Miguel Ángel Velásquez Elizarrarás (2000), *Ley de comercio exterior. (Análisis y comentarios)*, 3ª ed., Themis, México, Col. Leyes Comentadas, p. 90.

<sup>95</sup> Cf. *ibid.*, título IX, “Infracciones, sanciones y recursos”.

<sup>96</sup> Rogelio Martínez Vera (1997), *op. cit.*, p. 122.

<sup>97</sup> Cf. Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Economía (2005), Ley de Comercio Exterior, título IX, “Infracciones, sanciones y recursos”, artículo 93º. En <http://www.economia.gob.mx/?P=934>.

<sup>98</sup> Cf. *idem*.

<sup>99</sup> Cf. *ibid.*, artículo 94º.

lidad comercial, se pretende consolidar y encauzar el papel del comercio exterior y promover la competitividad a través de la política de apertura comercial, otorgando confianza y seguridad jurídica a los agentes económicos relacionados con el intercambio comercial.<sup>100</sup>

La LCE encarna una parte considerable de la normatividad jurídica del comercio exterior en México. Esta Ley reglamenta las exportaciones y las importaciones; por eso mismo, este ordenamiento otorga seguridad jurídica a las transacciones con el exterior. Y reglas y certeza jurídica originan, consecuentemente, la promoción y la motivación de la propia actividad comercial. Así, reglas, seguridad y motivación provocan una institucionalización comercial, es decir, la parafernalia ideal del comercio exterior; esto es, la incorporación de importadores y exportadores de mercancías a un régimen de derecho del comercio exterior.<sup>101</sup>

#### 2.2.1.1.3. *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior de México*

El denominado Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE)<sup>102</sup> puede ser definido como un documento de validez jurídica, extensión y complemento de la LCE. Dicho reglamento, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 30 de diciembre de 1993,<sup>103</sup> desarrolla y concreta aspectos de la LCE a través del siguiente contenido temático:<sup>104</sup>

- I. Disposiciones preliminares.
- II. Comisión de Comercio Exterior.
- III. Premisos previos y cupos de importación y exportación.
- IV. Prácticas desleales al comercio internacional.
- V. Medidas de salvaguarda.
- VI. Procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio internacional.
- VII. Procedimiento en materia de medidas de salvaguarda.
- VIII. Disposiciones comunes a los procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.

<sup>100</sup> Vid. Elvia Argelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 283.

<sup>101</sup> Rogelio Martínez Vera (1997), *op. cit.*, p. 110.

<sup>102</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005). Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En <http://www.economia.gob.mx/?P=935>.

<sup>103</sup> Vid. *idem*.

<sup>104</sup> Cf. *idem*.

- IX. Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.
- X. Sistema Nacional de Promoción Interna.
- XI. Premio Nacional de Exportación.

En el apéndice del presente trabajo se dispuso el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, con la intención de que sea consultado como una referencia de apoyo de la investigación en curso. Y no se ha incluido aquí porque se considera un documento que únicamente profundiza en torno del contenido de la LCE. Y habiendo tratado esta última a través de los dos apartados inmediatos anteriores, se estima innecesario, para los fines de la actual exposición, abordar con especificidad el RLCE.

Para concluir lo referente, pues, al RLCE, se ofrece el cuadro III.1 que da cuenta de la correlación temática de la LCE y el RLCE.

### 2.2.1.2. *La Ley Aduanera y su reglamento*

La Ley Aduanera (LA) puede definirse como un ordenamiento que reglamenta la entrada y la salida de las mercaderías del territorio del Estado mexicano. Y esta normativa viene a representar, igualmente, una extensión de la reglamentación general de las actividades del comercio exterior en México.

La legislación en comento fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 18 de junio de 1982, comenzando su vigencia a partir del 1º de julio del mismo año.<sup>105</sup>

Desde su introducción, la LA tuvo a su cargo los procedimientos que deben observarse por parte de las empresas o las personas físicas que realicen operaciones vinculadas con el comercio exterior.<sup>106</sup> Sin embargo, luego de más de una década de vigencia, se emitió una nueva legislación que, ante la transformación del modelo económico mexicano, vendría a satisfacer los nuevos esquemas de la operatividad del comercio exterior de México.<sup>107</sup>

La modernización de la economía mexicana, iniciada en la última parte de la década de los años ochenta, y los desafíos que implicaba la globali-

<sup>105</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez y Gerardo Jaramillo (1996). *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, Serie: Estudios de Derecho Económico, núm. 28, McGraw-Hill, México, p. 3.

<sup>106</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez y Gerardo Jaramillo (1996), *op. cit.* p. 3.

<sup>107</sup> *Idem.*

CUADRO III.1. *Ley y Reglamento del Comercio Exterior de México*

<i>Temática</i>	<i>Ley</i>	<i>Reglamento</i>
Objeto de la ley	1	
Naturaleza de sus disposiciones	2	
Terminología	3	1, 15, 37, 45
Facultades del Ejecutivo federal	4	
Facultades de la SE	5	
Comisión de Comercio Exterior	6, 8	2-13
Comisión Mixta de Promoción a las Exportaciones	7-8	177-189
Origen de las mercancías	9-11	
Aranceles	12-14	
Medios de regulación y restricciones no arancelarias	15-20	
Permisos previos a la importación y la exportación	21-22	17-25
Cupo de exportación o importación	23-24	16, 26-36
Marcado de país de origen	25	
Normas oficiales mexicanas	26	
Otras medidas de regulación al comercio exterior	27	
Prácticas desleales de comercio internacional	28-29	
Discriminación de precios	30-36	38-58
Subvenciones	37-38	
Daño y amenaza de daño	39-44	59-69
Medidas de salvaguarda	45-48	70-74, 134
Procedimiento común en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguarda	49-56 80-89	135-176
Procedimiento en materia de prácticas desleales	57-61	75-88
Cuotas compensatorias	62-71	89-109
Compromisos de exportación y gobiernos durante una investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional	72-74	10-116
Mecanismos alternativos de solución de controversias	97	117
Procedimientos en materia de medidas de salvaguarda	75-79	118-127
Medidas de salvaguarda provisionales		131
Medidas de salvaguarda definitivas		132
Medidas de compensación		
Sistema Nacional de Promoción Externa		190-200
Promoción de Exportaciones	90-91	
Premio Nacional de Exportación	92	201-215
Infracciones y sanciones	93	
Recurso administrativo	94-98	

FUENTE: Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, pp. 255-257.

zación de fin del siglo xx, provocaron la instauración de un modelo económico orientado hacia el sector externo, mismo que requirió una serie de instrumentos institucionales y jurídicos que lo validaran, respaldaran y fortalecieran. En este contexto, se justifica el surgimiento de la LA, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 15 de diciembre de 1995,<sup>108</sup> ordenamiento que vino a complementar y fortalecer el marco jurídico del comercio exterior mexicano, mismo que había incursionado en una fase de expansión a partir de la emisión de la LCE, en 1993.

Por lo tanto, el propósito capital de la LA ha sido la modernización del complejo aduanal mexicano en aras de eficientar los mecanismos de promoción y fomento al comercio internacional. Y para exponer dicho propósito Jorge Witker Velásquez la ley en comento se encuentra con la estructura y el contenido temático generales siguientes.

En el título primero, de nueve, sobre las disposiciones generales,<sup>109</sup> se establece que “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 éste o de dicha entrada o salida de mercancías. El Código Fiscal de la Federación se aplicará supletoriamente a lo dispuesto en esta ley”.<sup>110</sup> Y se define expresamente lo que se entiende por autoridad(es) aduanera(s), así como las facultades de ésta(s).<sup>111</sup> El título segundo de la ley, sobre control de aduana en el despacho,<sup>112</sup> formaliza las disposiciones para regular, en términos generales, la entrada, la salida y el control de mercancías,<sup>113</sup> el depósito ante la aduana<sup>114</sup> y el despacho de las mercaderías.<sup>115</sup>

<sup>108</sup> Cf. Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley Aduanera. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995\(3\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995(3).pdf).

<sup>109</sup> Cf. *ibid.*, título Primero. Disposiciones Generales. Artículos 1º-9º.

<sup>110</sup> Cf. *ibid.*, artículo 1º.

<sup>111</sup> La LA define como autoridad(es) aduanera(s) a las que, de acuerdo con el Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y demás disposiciones aplicables, tienen competencia para ejercer las facultades que esta Ley establece. Cf. *ibid.*, artículo 2º.

<sup>112</sup> Cf. *ibid.*, título Segundo. Control de Aduana en el Despacho. Artículos 10º-50º.

<sup>113</sup> Cf. *ibid.*, artículos 10º-22º.

<sup>114</sup> Cf. *ibid.*, artículos 23º-34º.

<sup>115</sup> Cf. *ibid.*, artículos 35º-50º.

En el título III de la legislación en cuestión, contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior,<sup>116</sup> se definen los principios para especificar los impuestos generales de importación y exportación: hechos, gravados, contribuyentes y responsables, afectación de mercancías y exenciones, base gravable, y la determinación y pago.<sup>117</sup> Y en el mismo documento, el título IV acerca de regímenes aduaneros<sup>118</sup> establece, para la extracción o introducción de mercancías al país, la existencia de regímenes aduaneros:<sup>119</sup> definitivos,<sup>120</sup> temporales,<sup>121</sup>

<sup>116</sup> Cf. *ibid.*, título tercero, “Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior”, artículos 51º-89º.

<sup>117</sup> Y en su sección III, “Restricciones a la devolución o exención del impuesto general de importación, conforme a lo previsto en los tratados internacionales”, la LA estipula que quienes introduzcan mercaderías al territorio nacional bajo un programa de diferimiento o de devolución de aranceles estarán obligados al pago de los impuestos en los tratados de que México sea parte, en el formato que determine la SHCP vía las reglas correspondientes. Cf. *ibid.*, artículo 63-A, creado a través de la reforma a la ley, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 31 de diciembre del año 2000.

<sup>118</sup> Cf. *ibid.*, título cuarto, “Regímenes aduaneros”, artículos 90º-135º.

<sup>119</sup> Cf. *ibid.*, artículo 90º.

<sup>120</sup> La LA establece regímenes aduaneros definitivos de importación y de exportación. Y “se entiende por régimen de importación definitiva la entrada de mercancía de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado”. *Ibid.*, artículo 96º. Entonces, la importación definitiva se sujeta al pago de los impuestos de importación respectivos, así como al cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho aduanero. Por su parte, la exportación definitiva se concibe como una salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero sin límite temporal. Cf. *ibid.*, artículos 102º y 202º. En tanto no destaca un tipo de mercadería en específico hace suponer que ésta puede ser de cualquier origen, o sea: nacional, nacionalizada o extranjera. Realizada la exportación definitiva de las mercancías nacionales o nacionalizadas, se podrá retornar al territorio nacional sin el pago del impuesto general de importación, siempre que no hayan sufrido cambios en el exterior y no haya transcurrido más de un año de su salida del país. Cf. *ibid.*, artículo 103º. Y cuando el retorno obedezca a que se rechazaron las mercancías por alguna autoridad del país de destino o por el comprador en el exterior (porque hayan resultado defectuosas o de distintas especificaciones), se devolverá al interesado el impuesto general de exportación que hubiera cubierto. Cf. *ibid.*, artículos 103º

<sup>121</sup> Igualmente, la LA estipula regímenes temporales de importación y de exportación. Así, la importación temporal (para retornar al extranjero en el mismo estado o para la elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación) consiste en la incursión al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con un objetivo central, pudiendo destinarse a la elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, siempre que retornen al extranjero luego de cumplir con su objetivo y en el marco del plazo especificado al tiempo de materializar la importación. Cf. *ibid.*, artículos 101 y 101º-B. En el proceso de importación temporal de mercaderías de origen externo no se pagan los impuestos al comercio exterior, ni las cuotas compensatorias, debiendo cumplir solamente con las obligaciones de regulación y restricción no arancelaria, así como con el protocolo del despacho de las mercancías destinadas a este régimen. Cf. *ibid.*, artículos 104-106º. Por lo que corresponde a la exportación temporal (para retornar al país en el mismo estado o para la elaboración, transformación o reparación), ésta se entiende como la salida de mercancías de un país al extranjero con un límite de tiempo y con un objetivo particular. En la exportación temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas no se pagan impuestos al comercio exterior y se han de cumplir las obligaciones en torno de las regulaciones y las restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercaderías destinadas a este régimen. Cf. *ibid.*, artículo 113º. Y el régimen temporal puede transformarse



depósito fiscal,<sup>122</sup> tránsito de mercancías<sup>123</sup> y elaboración, transformación y reparación en recinto fiscalizado.<sup>124</sup>

Del mismo modo, la LA en su título quinto alude a la franja y a la región fronteriza,<sup>125</sup> estableciendo que “para los efectos de esta ley, se considera como franja fronteriza al territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de 20 kilómetros hacia el interior del país. [Así,] por región fronteriza se entenderá al territorio que determine el Ejecutivo federal”.<sup>126</sup>

También, en su título sexto, el documento en comento, aborda las atribuciones del Poder Ejecutivo federal y de las autoridades fiscales,<sup>127</sup> estipulando que “además de las que le confieren otras leyes, son atribuciones del Poder Ejecutivo federal en materia aduanera: I. Establecer o suprimir aduanas fronterizas, interiores y de tráfico aéreo y marítimo, así como de-

en definitivo si cumpliera con las condiciones impuestas por la LA y las reglas de la SHCP. Además, cuando las mercaderías exportadas temporalmente no efectúan su retorno al país dentro del plazo programado, habrá de considerarse que tal venta al exterior se vuelve definitiva a partir de la fecha en que se agote el plazo y habrá de cubrirse un impuesto general de exportación actualizado desde que se efectuó la exportación temporal y hasta que el mismo se cubra. *Cf. ibid.*, artículo 114°.

<sup>122</sup> El régimen de depósito fiscal radica en el almacenamiento de mercaderías de origen externo o doméstico en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) y además sean aprobados para ello por las autoridades aduaneras. *Cf. ibid.*, artículos 119-123. Vid Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández. 2002. *op. cit.*, pp. 259-261.

<sup>123</sup> El régimen de tránsito de mercancías consiste en el traslado de mercaderías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra, pudiendo ser interno o internacional. *Cf. ibid.*, artículos 124-134°.

<sup>124</sup> El régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado considera la introducción de mercaderías del extranjero o nacionales a los recintos fiscales para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas, respectivamente. *Cf. ibid.*, artículo 135°.

<sup>125</sup> *Cf. ibid.*, título Quinto. Franja y Región Fronteriza. Artículos 136°-142°.

<sup>126</sup> *Cf. ibid.*, artículo 136°. Y, la LA no entrega un concepto específico de lo que debe ser la región fronteriza, esquema que se repite en el reglamento de la ley. Empero, la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), en su artículo 2°, párrafo 4°, proporciona una definición: “Para efectos de esta Ley, se considera como región fronteriza, además de la franja fronteriza de 20 kilómetros, paralela a las líneas divisorias internacionales del norte y sur del país, todo el territorio de los estados de Baja California, Baja California Sur y Quintana Roo, el municipio de Cananea, Sonora, así como la región parcial del Estado de Sonora comprendida en los siguientes límites: al norte: la línea divisoria internacional desde el cauce del Río Colorado hasta el punto situado en esa línea a 10 kilómetros al oeste del municipio Plutarco Elías Calles; de ese punto, una línea recta hasta llegar a la costa, a un punto situado a 10 kilómetros, al este de Puerto Peñasco; de ahí, siguiendo el cauce de ese río, hacia el norte hasta encontrar la línea divisoria internacional”. Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley del Impuesto al Valor Agregado, artículo 2°. [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/29121978\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/29121978(1).pdf).

<sup>127</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional (2005). Ley Aduanera, título sexto, “Atribuciones del Poder Ejecutivo Federal y de las autoridades aduaneras”, artículos 143°-158°. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995\(3\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995(3).pdf).

signar su ubicación y funciones. II. Suspender los servicios de las oficinas aduaneras por el tiempo que juzgue conveniente, cuando así lo exija el interés de la nación. III. Autorizar que el despacho de mercancías por las aduanas fronterizas nacionales pueda hacerse conjuntamente con las oficinas aduaneras de países vecinos. [Y] IV. Establecer o suprimir regiones fronterizas”.<sup>128</sup> Y por cuanto toca a las facultades propias de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, éstas son normadas por la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, el Reglamento Interior de la SHCP y la LA, entre otras disposiciones.<sup>129</sup>

El título séptimo sobre agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduanales,<sup>130</sup> de la legislación en exposición, da cuenta de los requisitos para obtener las distintas patentes y para operar en uso de las mismas las prerrogativas y las obligaciones, así como los motivos de suspensión de funciones o de cancelación de patentes, etcétera.<sup>131</sup> Igualmente, la LA, en su título octavo sobre infracciones y sanciones<sup>132</sup> da a conocer las infracciones que pueden materializar las personas que efectúen actos de los normados por la legislación en comento, así como las penas a que pueden hacerse acreedoras. Y dado que son disposiciones muy casuísticas, se considera la necesidad de remitirse a los artículos correspondientes a efecto de saber lo relativo al tópico en cuestión. En su última parte, el título noveno sobre recursos administrativos,<sup>133</sup> refiere que en contra de las resoluciones definitivas que dicten las autoridades aduaneras habrá de proceder el recurso administrativo de revocación contemplado en el Código Fiscal de la Federación, estimándose optativa la interpretación del mismo con antelación a acudir al Tribunal Fiscal de la Federación (TFF).

<sup>128</sup> Cf. *ibid.*, artículo 143°.

<sup>129</sup> Cf. *ibid.*, artículos 144°-158°.

<sup>130</sup> Cf. *ibid.*, título séptimo, “Agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduanales”, artículos 159°-175°.

<sup>131</sup> El agente aduanal es la persona física autorizada por la SHCP, mediante una patente, para promover por cuenta propia el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la LA. Cf. *ibid.*, artículo 159°. Por su lado, el apoderado aduanal es la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre obtenga la autorización de la SHCP; así, promoverá el despacho de mercancías ante una sola aduana, en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquél. Cf. *ibid.*, artículo 168°. Y un dictaminador aduanero es la persona autorizada por la SHCP para emitir un dictamen con motivo del segundo reconocimiento aduanero, para lo cual se efectuarán las pruebas necesarias a las mercaderías de importación o de exportación, en aras de obtener los elementos que contribuirán a determinar la veracidad de lo declarado. Cf. *ibid.*, artículo 174°.

<sup>132</sup> Cf. *ibid.*, título Octavo, “Infracciones y sanciones”, artículos 176°-202°.

<sup>133</sup> Cf. *ibid.*, título Noveno, “Recursos Administrativos”, artículo 203°.

CUADRO V.2. *La Ley Aduanera y su Reglamento*

<i>Temática</i>	<i>Ley</i>	<i>Reglamento</i>
Sujetos obligados por la ley	1	
Terminología	2	
Otras disposiciones generales	3-9	1-16
Entrada, salida y control de mercancías	10-22	7-40
Depósito ante la aduana	23-34	41-54
Despacho de mercancías	35-50	55-67
Hechos gravados, contribuyentes y responsables	51-59	68-79
Afectación de mercancías y exenciones	60-63-A	60-97
Base gravable del impuesto general de importación	64-78C	98-116
Base gravable del impuesto general de exportación	79	117-122
Determinación y pago	80-89	
Disposiciones comunes de los regímenes aduaneros	90-94	123-125
Definitivos	95	126-127
Definitivos de importación	96-101	128-134
Definitivos de exportación	102 y 103	135-160
Importaciones temporales	104-112	
Exportaciones temporales	113-118	161-166
Depósito fiscal	119-123	167-170
Tránsito de mercancías	124-124	
Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado	135	70-74, 134
Franja y región fronteriza	136-142	171-178
Atribuciones del Poder Ejecutivo	143-158	179-184
Agentes aduanales	159-157	185-189
Apoderados aduanales	168-173	190-195
Dictaminadores aduaneros	174 y 175	
Infracciones y sanciones	176-2002	196-198
Recursos administrativos	203	

FUENTE: Jorge Witkwr Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, pp. 265 y 266.

Concluida la exposición en torno a la LA, se procede a terminar el presente apartado con una referencia obligada y breve a propósito del reglamento que rige tal normatividad. Así, el llamado Reglamento de la Ley Aduanera (RLA)<sup>134</sup> es susceptible de ser conceptualizado como un documento de valor jurídico, extensión y complemento de la LA. Y tal regla-

<sup>134</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005), Reglamento de la Ley Aduanera. En <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/R11.pdf>.

mento, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 6 de junio de 1996,<sup>135</sup> desarrolla y concreta aspectos de la LA. En el apéndice del presente trabajo se ha dispuesto el RLA con la intención de que sea consultado como una referencia de apoyo de la investigación en curso. Y no se ha incluido aquí porque se considera un documento que sólo profundiza en torno del contenido de la LA. Y habiendo tratado esta última aquí, se estima innecesario, para los fines de la actual exposición, abordar con especificidad el RLA.

Para finalizar lo referente, pues, al RLA, en el cuadro III.2 se da cuenta de la correlación temática existente entre la LA y el RLA:

### 2.2.1.3. *La ley de los impuestos generales de importación y de exportación*

Como se mencionó en párrafos precedentes, la LA estipula que, en el marco del comercio exterior de México, se generan el impuesto general de importaciones (de acuerdo con la ley respectiva) y el impuesto general de exportaciones (conforme a la tarifa de la correspondiente ley), estando obligados a cubrir el pago de dichas cargas impositivas a la actividad económica de referencia las personas físicas y morales que introduzcan mercaderías al territorio mexicano o bien las extraigan del mismo.<sup>136</sup>

Así, el impuesto general de importación debe concebirse como una base gravable asociada con el valor en aduana de las mercaderías, o sea, el valor de la transacción de las mismas,<sup>137</sup> excepto los casos en que la ley de la materia señale otra base gravable.<sup>138</sup> Y el impuesto general de exportación debe definirse como una base gravable vinculada con el valor comercial de las mercancías en lugar de venta, que tendrá que establecerse en la factura o en cualquier otro documento de índole comercial, sin contemplar los rubros de fletes y seguros.<sup>139</sup> Cuando las autoridades aduaneras

<sup>135</sup> *Vid. idem.*

<sup>136</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley Aduanera, título tercero, "Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones arancelarias al comercio exterior", artículo 52°. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995\(3\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995(3).pdf).

<sup>137</sup> El valor de la transacción de las mercaderías a importar es el valor pagado por las mismas. *Cf. ibid.*, artículo 164°.

<sup>138</sup> *Vid.* Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 266.

<sup>139</sup> *Idem.*

posean los elementos para suponer que los valores consignados en esas facturas o documentos no representen los valores comerciales de las mismas, procederán a efectuar la comprobación conducente para la imposición de las sanciones que deban verificarse.

En este contexto, la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE)<sup>140</sup> tiene la función de clasificar las mercaderías y especificar el correspondiente impuesto a la actividad de comercio exterior. En esta ley se conceptualizan las disposiciones que, por una parte, determinan la forma en que debe clasificarse una mercancía para su internación (en el caso de importación) o externación (en el caso de exportación) del país. Y por otra parte, especifica los impuestos al comercio exterior (los aranceles que por tales conceptos, importación y/o exportación, deben cubrirse).<sup>141</sup>

La LIGIE constituye la normativa general de la tarifa del impuesto general de importación y de la tarifa del impuesto general de exportación, o la tarifa del impuesto general de importación y exportación. La LIGIE, expedida por el Congreso de la Unión, posibilita, pues, que México adopte un sistema arancelario armonizado (Sistema Arancelario Mexicano), dado que contiene las tarifas para efectuar la clasificación arancelaria de las mercancías y, en su caso, para el cobro consecuente de los correspondientes impuestos aduaneros.<sup>142</sup> Y se establecería, por último, que la LIGIE, vía la

<sup>140</sup> Cámara de Diputados del Congreso de la Unión (2020), Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, Secretaría de Servicios Parlamentarios de la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, México.

<sup>141</sup> Las fracciones arancelarias de la tarifa de la Ley fueron modificadas por Decreto en el *Diario Oficial de la Federación* del 22 de octubre de 2021.

<sup>142</sup> De acuerdo con García Fonseca: "En el comercio exterior se mueven miles de mercancías entre países distantes geográficamente, con idiomas y monedas diferentes, con patrones culturales diversos, etc.; ¿de qué forma entonces, puede identificarse una mercancía con tal heterogeneidad de punto de vista? El problema fue resuelto mediante una clasificación internacional que está evolucionando periódicamente. La antigua Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NBA, por sus siglas en inglés) se convirtió en la Nomenclatura del Sistema Armonizado (NSA), diseñada y difundida por la Organización Mundial de Aduanas (OMA)". Cándido García Fonseca (2004), *op. cit.*, p. 153. Y en el mismo tenor Martínez Vera apunta que "El Sistema Arancelario Mexicano se encuentra ubicado dentro del aceptado por todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), quien tiene adoptado el sistema que se conoce con el nombre de Sistema Arancelario Armonizado. En efecto, a partir de 1970 diversos organismos internacionales aceptaron concordar los diferentes sistemas arancelarios que se encontraban vigentes a esa fecha, y fue así como poco a poco se fue autorizando la nomenclatura creada por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y el sistema conocido con el nombre de Clasificación Estándar para el Comercio Internacional, así como otras nomenclaturas existentes, dando esto como resultado el ya mencionado Sistema Armonizado, el cual presenta características que lo hacen un sistema neutro, ágil, más o menos simple, objetivo también, en cierta forma preciso, pues las mercancías se clasifican con una sola clave que tiene pretensión de validez universal". Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 152.

tarifa del impuesto general de importación y exportación,<sup>143</sup> resulta ser el medio formal mediante el cual el Estado mexicano establece y mantiene un legal control gubernamental sobre su comercio exterior.

#### 2.2.1.4. *La ley sobre celebración de tratados*

Dadas las actuales condiciones de globalización e interdependencia, han proliferado los convenios o tratados internacionales, instrumentos jurídicos que bien pudieran compararse con los contratos, en el sentido de que a partir del consentimiento manifestado por los Estados con ese carácter en el caso de los tratados se derivaría un vehículo jurídico y se generarían derechos y obligaciones entre las partes. O sea que así como los particulares emplean los contratos con el motivo de establecer, con formalidad, prerrogativas y compromisos entre sí, los sujetos de derecho internacional y, particularmente, los Estados, celebran tratados sobre una variedad de materias a propósito de estipular derechos y obligaciones normados por el derecho internacional. Y como evidente consecuencia natural de la multiplicación de convenios de índole internacional, el derecho de los tratados ha venido a constituir una de las disciplinas que más progresos ha registrado en los últimos tiempos; en el escenario mundial ha dejado de ser estimado mero derecho consuetudinario para convertirse en derecho codificado a partir de la realización de las Convenciones de Viena de 1968 (denominadas también Tratados o la Convención), sobre el derecho de los tratados,<sup>144</sup> y la de 1986, acerca de los tratados celebrados entre organismos internacionales o entre organismos internacionales y estados.<sup>145</sup>

<sup>143</sup> “Las últimas modificaciones de la Organización Mundial de Aduanas y el desarrollo del comercio exterior de México, impusieron [legalmente] la derogación de la tarifa del impuesto general de importación (TIGI) y de la tarifa del impuesto general de exportación (TIGE), que fueron sustituidas por una tarifa unificada: la tarifa del impuesto general de importación y exportación (TIGIE)”. Cándido García Fonseca (2004), *op. cit.*, p. 153.

<sup>144</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Decreto por el que se Promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, Viena, 23 de mayo de 1969. Publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 14 de febrero de 1975. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf>.

<sup>145</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Decreto de Promulgación de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales, Viena, Austria, 21 de marzo de 1986. Publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 28 de abril de 1988 (no ha entrado en vigor general). En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS2.pdf>.

En este marco de referencia, debe valorarse el hecho de que el Estado mexicano haya suscrito la Convención de Viena sobre los Tratados Internacionales (CVTI), la cual estipula, en su artículo 2º, párrafo 1, inciso *a*): “Se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.<sup>146</sup> Ahora, en lo que cuanto toca a la legislación interna de México sobre la materia en cuestión, destaca la Constitución general de la República, en su artículo 133º, y la Ley sobre Celebración de Tratados (LCT), expedida y publicada esta última en el *Diario Oficial de la Federación* del 2 de enero de 1992 (y entró en vigor al día siguiente).<sup>147</sup> De la Carta Magna y su artículo 133º se ha expuesto ya lo necesario para los fines del trabajo presente, por lo que aquí se hará referencia solamente a la LCT, como normatividad doméstica, y a la CVTI, en tanto reglamentación exógena de los tratados internacionales.<sup>148</sup> Baste únicamente dejar de relieve en torno de la regulación constitucional de los tratados en México que la Ley Fundamental es aún la norma suprema a la que deben ajustarse todas las demás normas, incluyendo la CVTI.

La Ley sobre Celebración de Tratados se define como una normativa propia del marco jurídico del Estado mexicano que tiene como principal propósito la regulación de la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Y “esta ley prevé el concepto de tratado, que es regido por el artículo 133 constitucional, y también el concepto de acuerdo interinstitucional, que es el convenio regido por el derecho internacional público celebrado por escrito entre cualquier dependencia u

<sup>146</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional. 2005. Decreto por el que se Promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969. Publicado en el DOF del 14 de febrero de 1975. Artículo 2º. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf>.

<sup>147</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley sobre Celebración de Tratados. En <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf>.

<sup>148</sup> Tanto la Convención de Viena sobre los Tratados Internacionales como la LCT, al definir el término *tratado*, establecen que es un acuerdo celebrado por escrito, regido por el derecho internacional, cualquiera que sea su denominación particular. Este esquema, por lo tanto, deja sin sentido las añejas discusiones referentes a si existe diferencia entre tratado, convenio, convención, pacto, etcétera. Desde los años ochenta, cuando cobró vigencia la CV, se entendieron como sinónimos todos estos términos u otros que pudieran utilizarse, atendiéndose, así, más al contenido para calificar a un tratado como tal.

organismo descentralizado de la administración pública federal, estatal o municipal, y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales”.<sup>149</sup>

Igualmente, la ley en comento<sup>150</sup> se encuentra conformada por 11 artículos que en su mayoría repiten conceptos de la Convención de Viena o de la propia Carta Magna. Lo importante por destacar sobre esta normativa es, entre otras cosas, que distingue dos tipos de instrumentos internacionales: los tratados y los acuerdos internacionales.<sup>151</sup> También, otro de los aspectos que hay que resaltar de esta LCT es el contenido en su artículo 8º, que consigna: “Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales, en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas, y por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras

<sup>149</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 301.

<sup>150</sup> *Vid. ibid.*, p. 247.

<sup>151</sup> La LCT, en su artículo 2º, apartado I, define los tratados como sigue: “Tratado: el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos. [Y] de conformidad con la fracción I del artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el Senado y serán Ley Suprema de toda la Unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 133 de la propia Constitución”. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley de Celebración de Tratados, artículo 2º. En <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf>. Como puede valorarse, la primera parte de la definición prácticamente reproduce el concepto de tratado que establece la Convención de Viena, y la segunda repite la regulación que hace de los tratados el Artículo 133º Constitucional. Respecto de los acuerdos interinstitucionales, el mismo artículo 2º de la Ley, en su Apartado II, consigna: “Acuerdo institucional: el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la administración pública federal, estatal o municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que se derive o no de un tratado previamente aprobado”. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley de Celebración de Tratados, artículo 2º. En <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf>. Y esta regulación que la ley aplica a los acuerdos interinstitucionales ha sido muy criticada. Se ha llegado a entender que al definir esos acuerdos se faculta a “cualquier dependencia u organismo descentralizado de la administración pública federal, estatal o municipal” para celebrar lo que prácticamente sería un tratado y comprometer al país en el ámbito internacional. Sin embargo, debido a la exigencia de que los acuerdos interinstitucionales estén regidos por el derecho internacional público, el legislador evitó, probablemente por accidente, que se dé el supuesto de que cualquier organismo o dependencia de cualquiera de los niveles de gobierno comprometa a la nación pues, como se anotó, el derecho internacional que rige los tratados son las Convenciones de Viena de 1969 y 1986; recuérdese que la primera de ellas regula los tratados celebrados entre organizaciones internacionales o entre organizaciones internacionales y Estados; es decir, el derecho internacional no regula tales acuerdos interinstitucionales como lo pretende la LCT mexicana, por lo que difícilmente podría fincarsele responsabilidad internacional al Estado mexicano por el incumplimiento de estos acuerdos.



u organizaciones internacionales, deberá: I. Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de responsabilidad internacional; 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 asegure su imparcialidad”.<sup>152</sup> Y es de resaltarse dicho texto debido a la confusión que genera y el debate que ocasiona, dado que pudiera interpretarse en contravención con el artículo 104° de la CPEUM;<sup>153</sup> no obstante este posible defecto, la LCT es

<sup>152</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley de Celebración de Tratados, artículo 8°. En <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf>.

<sup>153</sup> No es verdad nueva que en las relaciones jurídicas de carácter internacional rige el principio de reciprocidad, así como que en todo proceso o juicio debe respetarse la garantía de audiencia y asegurarse la imparcialidad del o de los juzgadores. Por lo tanto, quizá lo trascendente del artículo 8° de la LCT se localiza en el exordio donde se prevé la posibilidad de que la Federación sea parte en un procedimiento de solución de controversias que a su vez sea previsto por un tratado o acuerdo interinstitucional. Esta disposición ha sido criticada en el sentido de que reconoce la posibilidad de que a través de un acuerdo interinstitucional se someta al Estado mexicano a un arbitraje o a cualquier otro método de solución de controversias y se renuncia a la inmunidad de que goza la nación. Empero, es de considerar que ni el derecho internacional ni el constitucional mexicano promueven tal opción. En el plano internacional, como se anotó con anterioridad (al analizar el apartado II del artículo 2° de la ley), no son regulados los mencionados acuerdos interinstitucionales, y en el ámbito de la CPEUM el artículo 104° de ésta es contundente al mencionar que “corresponde a los tribunales de la Federación conocer: I. De todas las controversias del orden civil o criminal que se susciten sobre el cumplimiento y aplicación de leyes federales o de los tratados internacionales celebrados por el Estado mexicano. Cuando dichas controversias sólo afecten intereses particulares, podrán conocer también de ellas a elección del actor, los jueces tribunales del orden común de los estados y del Distrito Federal”. Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 104°, pp. 111 y 112. A la luz del artículo constitucional antes transcrito, el texto del artículo 8° de la ley en comento aparece, por decir lo menos, presumiblemente cuestionable. Al no concebir la Carta Magna los acuerdos interinstitucionales se suprime la posibilidad de que en función de ellos se someta al Estado mexicano a un arbitraje o a cualquier otro método de solución de controversias. Además, en lo que respecta a los tratados, en cualquier controversia que se suscite sobre el cumplimiento o la aplicación de éstos y en la que sea parte la Federación, serán competentes, por disposición constitucional, los tribunales federales. Posiblemente hubiese resultado más atinado, por parte del legislador ordinario, abordar separadamente los distintos mecanismos de arreglo pacífico de las controversias: por una parte, los reconocidos por el derecho internacional público y acogidos por la CPEUM en su artículo 89°, fracción X, y por otra, los mecanismos de índole privada, o sea, los considerados por el derecho internacional privado o el derecho comercial internacional. (El artículo 33° de la Carta de Naciones Unidas prescribe como medios de arreglo pacífico de controversias la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje y el arreglo judicial. El texto completo de la Carta se lee en el *Diario Oficial de la Federación* del 17 de octubre de 1945. De acuerdo con la reforma publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 11 de mayo de 1988 se incluyeron, en el texto de la fracción X del artículo 89° constitucional, los principios de política internacional a que debe ceñirse el titular del Ejecutivo mexicano en la dirección de la política exterior. Y, entre otros, destaca la solución pacífica de controversias.) Con ese esquema probablemente se desvanecería la confusión y la discusión respecto de la constitucionalidad de la LCT, particularmente de su artículo 8°, de cuya redacción con vigencia se desprende que es posible que la Federación quede sometida a resolver los diferendos que contraiga con personas físicas o morales del exterior, vía los mecanismos que algún tratado internacional prevea. Y esto sí iría en menoscabo de la inmunidad de México como Estado soberano. Tal vez lo conducente para el particular referido sería formalizar esta distinción, y aclaración, a través del reglamento de la LCT.

inocua. Y cabría referir, además, que, conforme al párrafo final del artículo 4º de la ley, para ser obligatorios en el territorio nacional, los tratados deberán publicarse en el *Diario Oficial de la Federación*. Y éste es otro de los rasgos que distinguen a éstos de los acuerdos interinstitucionales.

Por último, resta decir, a manera de conclusión del presente apartado, que la LCT vino a constituir un pilar fundamental en el marco jurídico del comercio exterior de México, pues es la herramienta normativa que permite y regula los enlaces formales del Estado mexicano con otras naciones. Y dichos enlaces, es decir, los tratados o acuerdos, en particular los de índole económico-comercial, significan, evidentemente, fuentes de comercio exterior: promueven las importaciones y las exportaciones, en una dinámica de permanente ampliación de los mercados.

#### 2.2.1.5. *La Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica*

La Ley sobre Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica se concibe como una normativa del marco jurídico del Estado mexicano, que “tiene como objeto reglamentar el artículo 93 de la Constitución General de la República en materia de las facultades constitucionales del Senado de requerir información a los secretarios de Estado, jefes de departamento administrativo, así como a los directores de los organismos descentralizados competentes sobre la negociación, celebración y aprobación de tratados relacionados con el comercio de mercancías, servicios, inversiones, transferencia de tecnología, propiedad intelectual, doble tributación, cooperación económica y con las demás materias a que se refiere este ordenamiento cuando se relacionen con las anteriores”<sup>154</sup>

*Vid.* Manuel Becerra Ramírez (1993), *Derecho internacional público*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, México; Leonel Pérez Nieto (1992), *Derecho internacional privado*, Harla, México; Modesto Seara Vázquez (1989), *Derecho internacional público*, Porrúa, México; Felipe Tena Ramírez (1981), *Derecho constitucional*, Porrúa, México; Eduardo García Maynez (1990), *Introducción a la lógica jurídica*, Fondo de Cultura Económica, México; Loretta Ortiz Ahlf (1992), *Derecho internacional público*, Harla, México, y Ligia González Lozano (1992), “Panorama general teórico y práctico de la Ley sobre Celebración de Tratados”, en Memoria del XVI Seminario Nacional de Derecho Internacional Privado. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, p. 161.

<sup>154</sup> Cámara de Diputados del Congreso de la Unión (2004), *Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica*, Secretaría de Servicios Parlamentarios de la Cámara de Diputados, México.

Esta ley de orden público contempla en su contenido los objetivos generales y particulares en torno de la aprobación de un tratado; los procedimientos de información sobre la celebración de tratados; la participación de los poderes de las entidades federativas y de las organizaciones empresariales, ciudadanas y sindicales; también, los plazos y los términos legales, y refiere sobre la aplicación supletoria de la Ley de Comercio Exterior y la Ley sobre Celebración de Tratados.

#### 2.2.1.6. *La Ley de Planeación y el Plan Nacional de Desarrollo*

La normativa suprema del Estado mexicano, en su artículo 26º, consigna que “el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la nación [...] [Y] habrá un plan nacional de desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la administración pública federal”.<sup>155</sup> Con fundamento en esta normativa fue expedida la Ley de Planeación (LP), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 5 de enero de 1983,<sup>156</sup> ordenamiento cuyos propósitos residen en el establecimiento de los principios y lineamientos fundamentales conforme a los cuales se efectúa el proceso de la planeación nacional del desarrollo y se encauzan, a partir de ésta, las acciones propias de las dependencias y entidades de la administración pública federal (APF); es decir, que el Estado pueda realizar las tareas de planeación, programación y ejecución de las atribuciones que en el rubro económico se le entregan para regir, coordinar, fomentar y regular el desarrollo de México.<sup>157</sup>

Y de acuerdo con la LP, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tiene la atribución de confeccionar el Plan Nacional de Desarrollo (PND),<sup>158</sup> en el marco de la estimación de las propuestas y participaciones de las de-

<sup>155</sup> Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 26º, p. 29.

<sup>156</sup> Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley de Planeación. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/05011983\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/05011983(1).pdf).

<sup>157</sup> *Cf. idem.*

<sup>158</sup> *Cf. ibid.*, capítulo segundo, artículos 14º y 15º.

pendencias y entidades de la APF que se funden por los ciudadanos interesados.<sup>159</sup> Además, se establece la existencia de planes estatales, regionales y sectoriales, mismos que deben adecuarse al PND.<sup>160</sup>

Así, el PND puede ser definido como un documento de carácter técnico-económico-jurídico, elaborado por el titular del Ejecutivo federal,<sup>161</sup> que contiene de los ejes que mantendrá el gobierno en su política general de acción, durante el sexenio<sup>162</sup> en que estará en funciones la correspondiente administración,<sup>163</sup> y base normativa obligatoria de los programas institucionales y sectoriales, así como guía de la concertación de sus tareas con los otros poderes de la Unión y con los órdenes estatal y municipal de gobierno.<sup>164</sup>

Por lo anterior, se concluye aquí que tanto la Ley de Planeación como el Plan Nacional de Desarrollo, en coordinación con la CPEUM, dan cuenta de una norma y un instrumento técnico-económico-jurídico que robustece el marco jurídico de la planeación y el desarrollo en México. Y con la planeación y el desarrollo del país se identifica el crecimiento económico y el comercio exterior mexicanos. Por lo tanto, la LP y el PND pueden ser considerados como elementos normativos que vienen a enriquecer, en lo particular —y ello señala aquí para fines del presente estudio—, el marco jurídico del comercio exterior de México.

#### 2.2.1.6.1. *Los planes nacionales de desarrollo, los programas sectoriales y el comercio exterior de México*

En el presente apartado se da cuenta, *grosso modo*, de la estructura y contenido de los planes nacionales de desarrollo de 1989-1994, 1995-2000 y 2001-2006, particularizando en la materia del comercio exterior mexicano. Y se considera el periodo de 1989-2006 porque, en términos efectivos,

<sup>159</sup> Cf. *ibid.*, capítulos primero y segundo, artículos 9º y 16º.

<sup>160</sup> Cf. *ibid.*, capítulo cuarto, artículos 22º-32º.

<sup>161</sup> Cf. *ibid.*, capítulo primero, artículo 4º.

<sup>162</sup> “El Plan Nacional de Desarrollo deberá elaborarse, aprobarse y publicarse dentro de un plazo de seis meses contados a partir de la fecha en que toma posesión el presidente de la República, y su vigencia no excederá del periodo constitucional que le corresponda aunque podrá contener consideraciones y proyecciones de más largo plazo”. *Ibid.*, capítulo cuarto, artículo 21º.

<sup>163</sup> Vid. Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, P. 99.

<sup>164</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 270.

es el ciclo en el que puede advertirse una planeación influida por el proceso de cambio estructural de la economía nacional, en el cual el comercio exterior ha venido a jugar un papel de primera importancia.

Durante el lapso de referencia, la planeación de México ha sido orientada por una transformación y una modernización económicas: el país ha pasado de ser una economía que producía casi exclusivamente para atender el mercado interno a ser una economía abierta, capaz de competir en los mercados internacionales. Y este camino del cambio económico de México es lo que guardan en común los planes que a continuación se abordan.

En primer término, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND, 1989-1994)<sup>165</sup> contuvo lineamientos relativos a diversas temáticas como salud, procuración e impartición de justicia, desarrollo urbano, ciencia y modernización tecnológica y modernización del transporte, del turismo, de la minería y, desde luego, del comercio exterior. Así, el PND, 1989-1994, cuya estrategia, objetivos y prioridades orientaron las actividades de las dependencias y entidades de la administración pública federal, estableció la manera en que los diferentes sectores de la comunidad nacional debieron desenvolverse para alcanzar la modernización del país.

De esta manera, de acuerdo con dicho plan, la política de comercio exterior se llevó a cabo considerando los siguientes objetivos: *a)* el fomento de las exportaciones no petroleras; *b)* alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias; *c)* continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio; *d)* garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados mundiales, y *e)* buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país.

Dicho sea de paso, esos planteamientos se pretendieron lograr mediante una serie de medidas de carácter jurídico-económico, tales como la promoción de la inversión extranjera y la modernización tecnológica, conjuntamente con la adecuación de su marco regulatorio. También se persiguió la promoción de la consolidación de la industria de exportación, así como

<sup>165</sup> Vid. Presidencia de la República (1989), Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, Gobierno Federal, México.

la aplicación de los instrumentos previstos por el GATT y por los organismos internacionales a los que México hoy pertenece.

Además, se promovió la tendencia de mantener una estructura arancelaria congruente con la modernización económica del país y de fortalecer las medidas de desregulación en todos los sectores. Igualmente, se impulsó una agilización de los trámites en las aduanas, el uso de la legislación del comercio exterior como instrumento de defensa legítima ante prácticas desleales y la canalización en forma suficiente del crédito para el sector exportador.

Éstas fueron las pautas generales establecidas en el PND, 1989-1994 en materia de comercio exterior, las cuales se detallaron en un instrumento sectorial denominado Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (PNMICE),<sup>166</sup> que contiene de los lineamientos necesarios para comprender el estado en que se encontraba, entonces, la actividad comercial internacional de México desde el punto de vista del gobierno federal.

En segundo lugar, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 (PND, 1995-2000)<sup>167</sup> estableció los siguientes objetivos fundamentales: *a*) fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional, como valor supremo de nuestra nacionalidad y como responsabilidad primera del Estado mexicano; *b*) consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicable a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución de todo tipo de conflictos; *c*) construir un pleno desarrollo democrático con el que se identifiquen todos los mexicanos y que sea la base de certidumbre y confianza para una vida política pacífica y

<sup>166</sup> El contenido de este programa, que tuvo vigencia de 1990 a 1994, fue el siguiente: en el primer capítulo se analizaron los problemas que caracterizan a la industria y al comercio exterior, enfatizando en la excesiva reglamentación, el incipiente desarrollo tecnológico y las prácticas proteccionistas de algunos países desarrollados. En el segundo capítulo se presentaron los objetivos del programa; a saber: *a*) propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; *b*) lograr un desarrollo regional más equilibrado con el fin de propiciar una adecuada utilización de los recursos productivos; *c*) promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, y *d*) crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores. El tercer capítulo plantea la modernización de la industria y del comercio exterior que es la estrategia adecuada para lograr los objetivos mocionados. Y en el cuarto y último capítulo se señalaron las políticas y las líneas de acción que habrían de seguirse para obtener dichos objetivos. *Vid.* Presidencia de la República (1990), Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, Gobierno Federal, México.

<sup>167</sup> *Vid.* Presidencia de la República (1995), Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000, Gobierno Federal, México, y *Diario Oficial de la Federación* del 31 de mayo de 1995, México.

una intensa participación ciudadana y avanzar a un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país las oportunidades de superación individual y comunitaria bajo los principios de equidad y justicia, y *d*) promover un crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos.<sup>168</sup>

En la asignatura del comercio exterior, el PND, 1995-2000 mostró un cambio en relación con el plan que le antecedió y el programa sectorial respectivo. Dicho cambio radicó en reconocer que se prestará atención para que los niveles de apertura no propicien el abuso de empresas que no están sujetas a la competencia externa, mediante precios excesivos y calidad defectuosa de los bienes y servicios que ofrecen. Además, se establece que se requiere que la competencia con el exterior se desarrolle sobre bases justas y uniformes para los productores nacionales, por lo que era propicio evitar que una sobrevaluación del tipo de cambio sujetara a los productores nacionales a una competencia desigual.

Y se reconoce, sin embargo, que existen oportunidades para el fortalecimiento de las exportaciones mexicanas, lo que en buena parte se debía a la política que en materia de comercio exterior se materializó en tiempos pasados, manifestándose también que la apertura y la competitividad con el exterior genera eficiencia, transparencia y diversificación. Por lo tanto, a partir de lo anterior, las acciones en torno del comercio exterior debieron perseguir los siguientes objetivos:<sup>169</sup> *a*) aprovechar el acceso de México a los países con los que se han firmado tratados y acuerdos comerciales para incrementar las exportaciones a sus mercados, continuando con el proceso de negociación de los tratados comerciales con los países centroamericanos, e intensificar las relaciones comerciales con el MERCOSUR, con los países de la Cuenca del Pacífico y con los de la Unión Europea; *b*) alcanzar una mayor reciprocidad, por parte de otros países, a la apertura comercial de México, así como sancionar las prácticas desleales de comercio que afectan a productores mexicanos; *c*) procurar un tipo de cambio real y estable que promueva las exportaciones y la sustitución eficiente de las im-

<sup>168</sup> *Idem.*

<sup>169</sup> *Idem.* Igualmente, se estableció que estas líneas de acción se vincularan y se materializaran a partir del programa sectorial correspondiente. *Vid.* Presidencia de la República (1996) Programa de Política de Comercio Exterior y Promoción de Exportaciones, Gobierno Federal, México.

portaciones; *d*) promover el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales; *e*) facilitar, simplificar y adecuar los mecanismos de promoción a las exportaciones; *f*) propiciar una menor dispersión arancelaria y de la protección efectiva en general, entre sectores, ramas y actividades productivas, en un marco de reciprocidad en las negociaciones comerciales con otros países.

En tercer lugar, el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 (PND, 2001-2006), publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 30 de mayo de 2001, establece en un primer plano un diagnóstico de la situación actual del país en diversos sectores: político, económico, social, cultural, etcétera. El documento define un periodo de 25 años como lapso para lograr una nación plenamente democrática, con alta calidad de vida que habrá logrado reducir los desequilibrios sociales extremos y que ofrecerá a sus ciudadanos oportunidades de desarrollo humano integral y de convivencia, basadas en el respeto a la legalidad y en el ejercicio real de los derechos humanos; con un liderazgo en el entorno mundial, con un crecimiento estable y competitivo y con un desarrollo incluyente y en equilibrio con el medio ambiente y sustentada en sus raíces pluriétnicas y multiculturales.

En materia de comercio exterior, el PND, 2001-2006 reconoce que la globalización impone un nuevo tipo de competencia basado en la especialización de los procesos productivos, propiciando el rompimiento de las cadenas productivas que afectó sobre todo a la pequeña y la mediana empresa y a aquellos sectores que no tenían relaciones con el exterior o que por sus características no les era factible mejorar su eficacia para competir. Con el fin de enfrentar este problema, propone la reintegración de las cadenas productivas en el ámbito industrial bajo una nueva lógica de segmentación y subcontratación. El acceso a insumos importados deberá aprovecharse para identificar los sectores o las ramas que demanden el nuevo mercado interno y ajustarse rápidamente a la tendencia internacional, incorporando dentro de este proceso a la pequeña y a la mediana empresa.

La política de integración de cadenas productivas debe tener una sólida visión por regiones y sectores, en función de las posibilidades de crear nuevos polos de desarrollo en diversas zonas del país. Además, se tendrá



que ofrecer a las empresas costos de los servicios similares a los de los competidores, principalmente en el del dinero y en el de los energéticos, y no mediante la vía de subsidios, sino con el desarrollo de estructuras ya rebasadas como el transporte y el esquema impositivo. La competitividad surge como un criterio importante para el desarrollo económico del país, que busca crear las condiciones necesarias para que las empresas grandes y pequeñas puedan desarrollarse y transformarse de acuerdo con el ritmo que marcan los rápidos cambios, especialmente en tecnología, en los nuevos procesos productivos y en la revolución digital. Por ello se ampliarán las oportunidades, la capacitación y el acceso al crédito, para que de esta manera los sectores, las regiones y los grupos que han estado excluidos de las oportunidades del desarrollo sean competitivos en este nuevo escenario económico.

En el PND 2001-2006 no se menciona en forma expresa un programa referente a la política industrial o de comercio exterior; por el contrario, se divide en siete rubros que abarcan los diversos problemas políticos, económicos, sociales y culturales, siendo la parte económica de nuestro interés, pues dentro de ella se enmarcan algunos aspectos referentes al comercio exterior, destacando los siguientes: *a)* promover el desarrollo y la competitividad sectorial a través de un marco institucional que contemple un ambiente político y económico estable, con regulaciones actualizadas y simples que ofrezcan seguridad jurídica para el establecimiento, promoción, desarrollo y mantenimiento de las empresas, especialmente de las micro, pequeñas y medianas; *b)* impulsar una nueva cultura empresarial basada en la eficiencia y en la eliminación de prácticas anticompetitivas y de restricciones al buen funcionamiento de los mercados para así contrarrestar el poder sustancial de los agentes económicos en determinados mercados importantes; *c)* promover una inserción ventajosa del país en el entorno internacional;<sup>170</sup> *d)* promover el comercio exterior y la inversión;<sup>171</sup>

<sup>170</sup> México, como parte de una red internacional de acuerdos comerciales y de inversión, participa en foros comerciales multilaterales y regionales que representan una amplia gama de oportunidades de comercio e inversión. Para aprovecharlas cabalmente es necesario promover la diversificación productiva, así como la expansión de los mercados externos para nuestros productos, garantizando un total acceso, en condiciones de reciprocidad, a los principales mercados del mundo y la prevención de disputas comerciales así como la creación de un entorno favorable a la inversión nacional y extranjera.

<sup>171</sup> Es fundamental que el marco jurídico administrativo y reglamentario al que se enfrentan los exportadores mexicanos y los inversionistas potenciales incluya consideraciones de competitividad que promuevan el co-

e) fortalecer la cooperación internacional para concretar acuerdos trilaterales energéticos con América del Norte en 2002, así como con los socios del Plan Puebla-Panamá, con el fin de integrar mercados energéticos regionales que faciliten el intercambio de energía eléctrica y de hidrocarburos; f) promover el uso y el aprovechamiento de la tecnología y de la información;<sup>172</sup> g) consolidar e impulsar el marco institucional y la mejora regulatoria que simplifique la carga administrativa de las empresas;<sup>173</sup> h) promover mayores flujos de inversión extranjera directa, e i) instrumentar una política integral de desarrollo empresarial.

Finalmente, como pieza de extensión del PND, 2001-2006, considérese el denominado Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión (PCEPI),<sup>174</sup> el cual juega un papel primordial entre los objetivos del PND, 2001-2006 para alcanzar un crecimiento con calidad: a) extender la apertura económica;<sup>175</sup> b) elevar y extender la competitividad del país, y c)

mercio exterior y la capacidad de la inversión extranjera. Por ello el Ejecutivo federal aplicará una estrategia integral para la promoción del comercio exterior y la inversión que contemple la facilitación de los procesos y que al mismo tiempo asegure el cumplimiento de la normatividad vigente.

<sup>172</sup> La incorporación y el aprovechamiento de los últimos avances científicos y tecnológicos debe basarse en la aplicación de una estrategia coherente que incluya los siguientes puntos: fomento de la tecnología local y adaptación de la tecnología extranjera e incorporación de las tecnologías de la información (computación, telecomunicación y telemática) al desarrollo de la cultura empresarial, etcétera.

<sup>173</sup> El marco institucional dará seguridad jurídica al establecimiento, promoción, desarrollo y mantenimiento de las empresas y promoverá y protegerá los derechos del consumidor, asegurando condiciones de calidad y competencia en las relaciones comerciales.

<sup>174</sup> El PCEPI consta de los siguientes capítulos: a) El capítulo “¿Cómo planeamos?” señala que el PCEPI se elaboró mediante un proceso de consulta ciudadana y tomando en cuenta los lineamientos definidos en la Ley de Planeación y el PND como fundamento jurídico y estratégico. b) El capítulo “¿En dónde estamos?” presenta los antecedentes en materia de política comercial y señala la contribución de los acuerdos comerciales y la participación de México en foros comerciales multilaterales en pro del crecimiento de las exportaciones y la captación de inversión extranjera directa (IED). Asimismo, se describe el entorno económico mundial y se analiza la importancia de que México compita con éxito en el ámbito internacional. También, en este capítulo se discute la necesidad de incorporar a más actores en la actividad exportadora. c) El capítulo “¿A dónde queremos llegar?” presenta la visión, misión y principios básicos que sustentan el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión. d) El capítulo “¿Qué necesitamos?” plantea las condiciones necesarias para sustentar la política comercial y las bases del desarrollo bajo el marco de una nueva economía. e) El capítulo “¿Qué camino vamos a seguir?” describe los tres objetivos del PCEPI: expandir y diversificar los mercados externos; profundizar los beneficios de los TLC e incorporar a más actores a la actividad exportadora y fortalecer el marco jurídico para promover la captación de mayores flujos de inversión. Asimismo, se detallan las líneas estratégicas y las líneas de acción para cada objetivo. Y f) El capítulo “¿Cómo medimos los avances?” presenta los indicadores que se utilizarán para evaluar y dar seguimiento al Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión. *Vid. Diario Oficial de la Federación* (2004), Decreto por el que se Aprueba el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, segunda sección, 14 de abril, México.

<sup>175</sup> Al ampliar la competitividad del país, el Estado construye las condiciones para promover la inserción de México en la economía global y genera mayores oportunidades para nuestros trabajadores.

promover el desarrollo económico regional equilibrado.<sup>176</sup> El propósito del PCEPI es establecer líneas específicas de acción para contribuir al crecimiento con calidad, a través de un mejor aprovechamiento de las oportunidades que ha creado México con la apertura económica y la democratización de la economía que permita que los beneficios de la globalización lleguen a toda la población y a todas las regiones del país.

El PCEPI busca implementar programas y desarrollar actividades que permitan profundizar en los logros en materia de política comercial, y encontrar soluciones a los retos que enfrenta México. El programa presenta un breve antecedente de la política de apertura comercial que ha implementado México en los últimos años, con un énfasis en las negociaciones de tratados de libre comercio y en el impacto que éstos han tenido en la generación de empleo, competitividad y captación de inversión extranjera directa. Hace hincapié en el entorno global de competencia que enfrenta nuestro país en este inicio de milenio, para enfatizar la urgencia de fortalecer la presencia de México en los mercados mundiales.

Asimismo, el documento presenta la estrategia de negociaciones comerciales internacionales que México implementa<sup>177</sup> y establece también la importancia de aplicar una estrategia integral para la promoción del comercio exterior y de la inversión, lo cual implica fijar mecanismos de coordinación ágiles y eficientes entre diversas dependencias del gobierno federal y sus representaciones en el extranjero.<sup>178</sup>

Además de proponer acciones para fortalecer y aprovechar la apertura económica, el programa resalta la necesidad de incrementar la participación de diversas regiones y sectores del país en el sector exportador.<sup>179</sup> Se

<sup>176</sup> Asimismo, al propiciar las condiciones que permitan incorporar a más actores en la actividad exportadora, el gobierno podrá avanzar en la ambiciosa tarea de lograr un desarrollo regional equilibrado.

<sup>177</sup> En esta sección se destaca la importancia de diversificar las relaciones comerciales. Adicionalmente, se subraya la necesidad de vigilar y dar seguimiento a los tratados que ya están en vigor, para asegurar el cabal cumplimiento de los compromisos adquiridos y, sobre todo, garantizar que los exportadores obtengan el trato preferencial que brinda cada tratado.

<sup>178</sup> La promoción es el instrumento que permite identificar áreas de oportunidad y concretar proyectos de exportación y de inversión, con el fin de aprovechar al máximo las ventajas que se han creado, y que se seguirán creando, a través de las negociaciones comerciales.

<sup>179</sup> En esta sección se subraya el papel primordial que debe jugar la pequeña y mediana empresa (PYME) nacional en la actividad exportadora. Los rezagos que enfrenta este sector sólo pueden empezarse a solucionar a través de programas de apoyo específicos que fortalezcan la capacidad de las PYME para modernizarse, incrementar su competitividad, y así lograr insertarse, directa o indirectamente, en la economía mundial.

analiza la necesidad de establecer un marco jurídico y regulatorio que fomente la actividad empresarial y facilite las operaciones de los exportadores. Un marco regulatorio ágil y transparente contribuye de manera directa a generar un entorno de negocios más atractivo a la inversión extranjera directa.<sup>180</sup>

Como quedó establecido en el PND, 2001-2006, el objetivo de la política económica del gobierno es promover un crecimiento con calidad; y, se estima que éste produzca de en un contexto internacional en el que la globalización es la característica principal que rige a la economía mundial.<sup>181</sup> Esta estrategia de comercio e inversión tiene un impacto significativo en el crecimiento económico del país, el cual se ve fortalecido por el acceso permanente y seguro a los mercados externos y por las mejoras al marco regulatorio en el que se desenvuelve la economía nacional.<sup>182</sup>

<sup>180</sup> Esta sección enfatiza la importancia para México de implementar, de manera simultánea, una política de comercio exterior, junto con iniciativas internas de mejora regulatoria que contribuyan directamente al incremento de la competitividad de las empresas mexicanas y a la atracción de inversión extranjera directa (IED).

<sup>181</sup> México inició el proceso de apertura económica hace más de 15 años. En 1986, con la entrada al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés y que posteriormente se convirtió en Organización Mundial de Comercio), nuestro país dio el primer paso para integrarse de manera activa a la economía mundial. Desde entonces, México ha incrementado su presencia en los mercados internacionales a través de la expansión sin precedentes de sus exportaciones y de los flujos crecientes de inversión nacional y extranjera.

<sup>182</sup> Las negociaciones comerciales internacionales son un elemento fundamental de dicha estrategia, ya que refuerzan la certidumbre de acceso a los mercados más importantes del mundo para los productos mexicanos, generan inversiones a largo plazo, fomentan la productividad nacional y el uso de nuevas tecnologías, y expanden el volumen de las exportaciones al propiciar una mayor diversificación de los destinos de los productos mexicanos.

Asimismo, las negociaciones comerciales contribuyen a la expansión regional de los beneficios del libre comercio, al promover el establecimiento de empresas y la recepción de capitales productivos a lo largo y ancho del país.

### **2.3. La estructura administrativa para el comercio exterior de México**

#### *2.3.1. Estructura y funciones de las dependencias públicas, entidades descentralizadas, comisiones gubernamentales, consejos mixtos y organismos privados para regular y/o apoyar el comercio exterior de México*

El presente apartado se centra en describir y analizar las dependencias y organizaciones que participan en el comercio exterior de México, ya sea de forma directa o indirecta. En razón de ello, se estudian las entidades de la administración pública federal, las comisiones gubernamentales, los consejos mixtos, los organismos del sector privado y las instituciones financieras competentes en el rubro de las actividades del comercio exterior.

Ha de señalarse aquí que la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPE) contempla una estructura de la APF centralizada y paraestatal (o descentralizada). La APF centralizada (APFC) se encuentra compuesta por la Presidencia de la República (PR), las secretarías de Estado, los departamentos administrativos y la Consejería Jurídica (CJ), y, en tanto, la APF paraestatal o descentralizada (APFP o APFD) está constituida por organismos descentralizados, empresas de participación estatal, instituciones nacionales de crédito, organizaciones auxiliares de crédito, instituciones nacionales de seguros y fianzas y fideicomisos públicos.

Así, considerando como marco de referencia la LOAPE, en los siguientes espacios se procederá a efectuar un estudio sucinto en torno de las dependencias del Poder Ejecutivo federal, las comisiones gubernamentales, los consejos mixtos, los organismos privados y las instituciones financieras que promueven y reglamentan el comercio exterior en México.

### 2.3.1.1. *Organismos públicos centralizados encargados de la regulación del comercio exterior: dependencias del Poder Ejecutivo federal*

Como se ha establecido aquí, el Poder Ejecutivo federal se encuentra representado en la persona del presidente de la República. Y, en aras de que este último desempeñe las atribuciones que la CPEUM le ha encomendado, la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF) faculta al presidente para designar a una serie de colaboradores directos suyos, que laborarán organizados en secretarías y departamentos de Estado, en los cuales se descarga parte de las funciones que materializan las atribuciones que tiene encomendadas originariamente este alto funcionario de la Administración pública.<sup>183</sup>

En este marco de referencia, las dependencias del Ejecutivo federal que están encargadas de operar por cuenta y en nombre del presidente de la República las funciones relativas con el comercio exterior, que son las que interesan para los objetivos del presente análisis, son la Secretaría de Economía (SE, antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secofi), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). A continuación se procederá a efectuar una referencia breve de esas secretarías de Estado, destacando sus vínculos con las actividades del comercio exterior de México.<sup>184</sup>

#### 2.3.1.1.1. *La Secretaría de Economía y el comercio exterior de México*

La Secretaría de Economía (SE), cuya denominación anterior fue Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi),<sup>185</sup> es la dependencia de la

<sup>183</sup> Vid. Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. (2021), Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Secretaría de Servicios Parlamentarios de la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. México.

<sup>184</sup> Cabe apuntar que para efectos del presente estudio únicamente se consideraron las atribuciones de la dependencia pública centralizada con la materia de comercio exterior, dado que cada secretaría posee una función particular y atribuciones diversas en aras de conseguir sus metas. Por ello, si se desea ampliar la información sobre las atribuciones y facultades de alguna de las dependencias de las que en el presente apartado se muestran, se recomienda remitirse a las fuentes originales.

<sup>185</sup> Vid. decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de la Ley Federal de Radio y Televisión, de la Ley General que Establece las

administración pública federal que, entre otras funciones, tiene el encargo preferente de planear, organizar, regular y dirigir todas las acciones vinculadas con el comercio exterior en México.

Así, las disposiciones de índole jurídica que regulan las funciones de la SE en general, desde luego, y del comercio exterior en particular, tienen que ver con las siguientes: “a) la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal vigente, la cual en su artículo 34 consigna en forma fundamental la serie de atribuciones asignadas a esta importante dependencia del Ejecutivo federal. Así, está encargada. Entre otras, de la función de formular y conducir las políticas generales del comercio exterior y su fomento; regular en el país la comercialización de bienes y servicios; estudiar, proyectar y determinar los aranceles, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).<sup>186</sup> [...] Y b) el reglamento Interior de la Secofi [hoy SE], publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del día 2 de octubre de 1995, crea las diversas unidades administrativas de esta dependencia y especifica en forma amplia cuáles son las funciones encargadas a cada unidad administrativa. En el *Diario Oficial de la Federación* del día 3 del propio mes y año se expidió el acuerdo del titular de la dependencia, que hizo la adscripción de cada una de las unidades administrativas a las diferentes oficinas superiores creadas en el propio reglamento interior”.<sup>187</sup>

A la luz del reglamento interior de la SE se establecen las funciones de las unidades administrativas centrales de la SE; a saber: la secretaría titular, la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, la Subsecretaría de Industria y Comercio, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, la Subsecretaría de Normatividad, Inversión Externa

Bases de Coordinación del Sistema Nacional de Seguridad Pública, de la Ley de la Policía Federal Preventiva y la Ley de Pesca, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de noviembre del año 2000, y por el que se cambia la denominación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), por el de Secretaría de Economía.

<sup>186</sup> En abono a lo anterior: “La Secofi [hoy Secretaría de Economía] debe estudiar y determinar las restricciones aplicables a los artículos de exportación e importación y participar con la secretaría antes mencionada en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de estímulos al comercio exterior; normar y registrar la propiedad industrial y mercantil, así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología; establecer y vigilar las normas de calidad, el sistema de pesas y medidas y las normas y especificaciones industriales, y organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial”. Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 60.

<sup>187</sup> *Idem.*

y Prácticas Comerciales Internacionales, el Secretariado Técnico de Planeación, Comunicación y Enlace y la Oficialía Mayor,<sup>188</sup> mismas que se encuentran relacionadas de manera estrecha con la regulación, operación y promoción del comercio exterior.<sup>189</sup>

Por último, las facultades de la SE en torno del comercio exterior pueden ser sintetizadas como sigue: “Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo federal las modificaciones arancelarias y no arancelarias; tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas; establecer reglas de origen; otorgar permisos previos y asignar cupos; establecer los requisitos de marcado de país de origen; asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en la investigación en el extranjero sobre prácticas desleales y salvaguardas; coordinar las negociaciones comerciales internacionales; expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de tratados o convenios internacionales, [y] establecer mecanismos de promoción a las exportaciones”.<sup>190</sup>

### 2.3.1.1.2. *La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el comercio exterior de México*

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es una dependencia del gobierno federal que efectúa distintas funciones en torno del comercio exterior, en el interior del área fiscal y aduanera, en coordinación estrecha

<sup>188</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía, organización de la SE, estructura orgánica, México. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=186>.

<sup>189</sup> Así: “Cada uno de los tres subsecretarios de la Secofi [hoy SE] que tienen a su cargo el despacho de asuntos relacionados con el comercio exterior, realizan, en síntesis, las siguientes funciones: a) Planear, programar, organizar, dirigir y evaluar la operación de cada una de las unidades administrativas que dependen de ellas. b) Realizar actividades de coordinación entre las propias subsecretarías, así como con el oficial mayor y con las delegaciones federales de la Secofi [hoy SE], a fin de lograr un óptimo desarrollo de sus funciones. c) Acordar con el secretario y someter a su aprobación todos los asientos encomendados a sus respectivas áreas de competencia, tales como proyectos de reglamentos, decretos, acuerdos y estudios. d) Dictar todas las medidas que sean necesarias para el trabajo eficiente de los servicios públicos ubicados en las áreas adscritas a cada subsecretario, así como para el uso eficaz de los recursos presupuestarios y materiales que les sean asignados. e) Suscribir los documentos en donde se consignen acuerdos y resoluciones propias de sus facultades, dentro de las cuales están la resolución de recursos administrativos que interpongan los particulares y la imposición de sanciones por violaciones jurídicas en las que los mismos incurran. f) Finalmente, estos subsecretarios desempeñan la función de proporcionar informes, datos de cooperación técnica y demás que les sean requeridos por otras dependencias de la administración pública federal o por las demás autoridades gubernamentales”. *Ibid.*, pp. 60 y 61.

<sup>190</sup> Cándido García Fonseca (2004), *Elementos de comercio exterior. Guía para estudiantes y profesionistas*, Trillas, México, pp. 177 y 178.



con la SE. De ese modo, los aspectos vinculados con el cobro de las contribuciones aplicables a la actividad comercial exterior, así como las relacionadas con el arribo, salida o tránsito de mercancías y efectos al territorio nacional, son operados por las unidades administrativas adscritas a la secretaría de Estado de referencia.

En el área de comercio exterior, el marco jurídico de la SHCP es el siguiente: “a) la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal vigente, la que en el artículo 31 establece que en materia de comercio exterior esta entidad tiene facultades exclusivas para: estudiar y elaborar los proyectos de leyes fiscales aplicables, entre otras actividades, al comercio exterior; planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, que abarca tanto a los bancos de desarrollo como a los bancos privados; regular a las sociedades auxiliares de crédito y a las compañías de seguros, fianzas y valores; determinar los criterios y los montos de los estímulos fiscales, contando con la opinión, en materia de comercio exterior, de la Secofi [hoy SE]; cobrar los impuestos, derechos y aprovechamientos aplicables al comercio exterior y dirigir los servicios aduanales y de inspección y la política fiscal de la Federación. [Y] b) el reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de 11 de septiembre de 1996, reformado mediante dos importantes decretos presidenciales publicados en los diarios oficiales de 30 de junio de 1997 y 19 de junio de 1998. Sobre este tema es también importante citar el manual de organización de esta dependencia, publicado en el DOF de 6 de enero de 1999. Las áreas de la SHCP encargadas de manejar y regular una parte importante del comercio exterior [...] [son: la secretaría titular, la subsecretaría del ramo, la Subsecretaría de Ingresos, la Subsecretaría de Egresos, la Procuraduría Fiscal de la Federación, la Tesorería de la Federación y la Oficialía Mayor]”<sup>191, 192</sup>

<sup>191</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, estructura, México. En <http://www.shcp.gob.mx/index01.html>.

<sup>192</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, pp. 70 y 71. Además, “las funciones de cada una de las unidades administrativas de esta secretaría de Estado en materia de comercio exterior, se encuentran claramente establecidas en los textos tanto del reglamento interior y sus reformas, como del manual de organización de esta dependencia [...] Además del reglamento interior de la SHCP, es importante señalar que mediante ley publicada en el DOF de 15 de diciembre de 1995 se dio a conocer la Ley de Servicio de Administración Tributaria, la cual creó, con carácter desconcentrado de la SHCP, un importante organismo llamado precisamente Servicio de Administración Tributaria (SAT). Esta ley entró en vigor el día 1º de julio de 1997. Con este motivo, en el DOF del día 30 de junio de 1997 se publicó el reglamento interior del SAT, el cual fue reformado por decreto publicado en el DOF del día 10 de junio de 1998. El SAT se encuentra integrado, en lo correspondiente a las áreas que interesan al

Finalmente, a partir de lo anterior y en términos sintéticos, las prerrogativas con que cuenta la SHCP en el área del comercio exterior de México pueden enunciarse como sigue: “Señalar la circunscripción territorial de las aduanas; practicar el reconocimiento aduanero de las mercancías; verificar el correcto despacho aduanero y sancionar si procede; requerir de los contribuyentes, responsables, solidarios y terceros, los documentos o informes sobre las mercancías de exportación e importación; recabar la información necesaria ante funcionarios públicos, fedatarios y autoridades extranjeras relativas a la importación y exportación de las mercancías; fijar los lineamientos para las operaciones de carga, descarga y manejo de las mercancías de comercio exterior y para la circulación de los vehículos que las transportan; perseguir o practicar el embargo precautorio de las mercancías y de los medios que las transportan; corregir y determinar el valor en aduana de las mercancías declarado en el pedimento; establecer los precios estimados de las mercancías que se importen; determinar la cantidad líquida de los impuestos y cuotas compensatorias al comercio exterior, así como de los derechos omitidos por contribuyentes y obligados solidarios; exigir el pago de las cuotas compensatorias; determinar el destino de las mercancías que hayan pasado a propiedad del fisco federal; establecer marbetes y sellos especiales para las mercancías; otorgar, suspender y cancelar patentes de agentes aduanales; dictar reglas para el manejo conjunto de aduanas y para su aplicación en los tratados comerciales internacionales; establecer unidades de medida diferentes a las señaladas en la TIGIE [Tasa de Impuesto General de Importación y Exportación]; suspender la libre circulación de mercancías de procedencia extranjera dentro de los recintos fiscales, una vez activado el mecanismo de selección aleatoria, [y] las demás que sean necesarias para el adecuado funcionamiento de las aduanas”.<sup>193</sup>

comercio exterior, de la manera siguiente: [...] [una Junta de Gobierno, la Presidencia de dicha Junta, y ubicadas jerárquicamente en un nivel inferior, la Administración General de Recaudación, la Administración General Jurídica de Ingresos, la Administración General de Auditoría Fiscal Federal y la Administración General de Aduanas]. Las unidades administrativas, tanto del SAT como de la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se encuentran abocadas al cobro de todas las contribuciones, incluyendo, desde luego, aquellas que guardan estrecha relación con el comercio exterior, así como al control legal y administrativo de las obligaciones fiscales de los contribuyentes”, Rogelio Martínez Vega (2000), *op. cit.*, pp. 70, 71 y 72.

<sup>193</sup> Cándido García Fonseca (2004), *op. cit.*, pp. 178 y 179.

### 2.3.1.1.3. *La Secretaría de Relaciones Exteriores y el comercio exterior de México*

La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) es la dependencia del Poder Ejecutivo federal encargada de la política exterior del Estado mexicano. Esta secretaría de Estado efectúa importantes tareas en apoyo a las actividades del comercio exterior de México, de forma coordinada con la SE y la SHCP.

En materia de comercio exterior, los fundamentos jurídicos de la SRE se encuentran en los ordenamientos que a continuación se reseñan: “a) la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal vigente señala en su artículo 28 que le corresponde a esta secretaría de Estado realizar entre otras, de acuerdo con los objetivos de este estudio [sobre el comercio exterior], las siguientes funciones: promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en el exterior de todas las dependencias y entidades de la administración pública federal desde luego sin afectar sus correspondientes atribuciones; intervenir en toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte; dirigir el servicio exterior en sus dos aspectos: el diplomático y el consular; intervenir en lo relativo a comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales en los que sea parte del gobierno de la República, así como participar en los organismos e institutos internacionales de los que el país sea parte; conceder a los extranjeros las autorizaciones que sean necesarias para que ellos puedan adquirir la propiedad de inmuebles, de acciones o partes sociales, concesiones, invertir en la explotación de los recursos naturales; intervenir en todo lo relacionado con la nacionalidad y la naturalización y legalizar las firmas de los documentos que deban producir efectos en el extranjero y de los documentos extranjeros que deban producir efectos en México. [Y] b) El reglamento interior de la SRE, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del día 3 de marzo de 1993, y el acuerdo por el que se adscriben orgánicamente las unidades administrativas de la secretaría, publicado en el DOF del día 3 de agosto de 1993. De conformidad con las disposiciones jurídicas antes mencionadas, las unidades de esta secretaría que guardan la más estrecha relación con el comercio exterior se pueden ubicar de acuerdo con [...] [la secretaría titular, la Subsecretaría de Relaciones Exte-

riores, la Subsecretaría para América Latina y el Caribe, la Subsecretaría para América del Norte, la Unidad de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional, la Subsecretaría para Asuntos Multilaterales y de Derechos Humanos, la Oficialía Mayor y la Unidad de Coordinación Jurídica e Información documenta]”<sup>194, 195</sup>

#### 2.3.1.1.4. *La Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes y el comercio exterior de México*

De acuerdo con la LOAPE, y destacando su papel en torno del comercio exterior: “A la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes corresponde el despacho de los siguientes asuntos:

- I. Formular y conducir las políticas y programas para el desarrollo del transporte y las comunicaciones de acuerdo a las necesidades del país [...]
- IV. Otorgar concesiones y permisos para establecer y operar servicios aéreos en el territorio nacional; fomentar, regular y vigilar su funcionamiento y operación, así como negociar convenios para la prestación de servicios aéreos internacionales [...]
- IX. Otorgar concesiones y permisos para la explotación de servicios de auto-transportes en las carreteras federales y vigilar técnicamente su funcionamiento y operación, así como el cumplimiento de las disposiciones legales respectivas [...]
- XII. Fijar normas técnicas del funcionamiento y operación de los servicios públicos de comunicaciones y transportes y las tarifas para el cobro de los mismos, así como otorgar concesiones y permisos y fijar las tarifas y reglas de aplicación de todas las maniobras y servicios marítimos, portuarios, auxiliares y conexos relacionados con los transportes o las comunicaciones; y participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Pú-

<sup>194</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Relaciones Exteriores, estructura orgánica básica, México. En <http://www.sre.gob.mx/acerca/organigrama/>.

<sup>195</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, pp. 76, 77 y 78.

blico en el establecimiento de las tarifas de los servicios que presta la administración pública federal de comunicaciones y transportes aéreos y terrestres.

XIII. Fomentar la organización de sociedades cooperativas cuyo objeto sea la prestación de servicios de comunicaciones y transportes<sup>196</sup>.

#### 2.3.1.1.5. *La Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural y el comercio exterior de México*

Nuevamente, con referencia en la LOAPE, poneindo énfasis en la relación de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural —antes Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sader)— y el comercio exterior, puede advertirse que a la secretaría en comento “corresponde el despacho de los siguientes asuntos:

[...]

- II. Promover el empleo en el medio rural, así como establecer programas y acciones que tiendan a fomentar la productividad y la rentabilidad de las actividades económicas rurales [...]
- IV. Vigilar el cumplimiento y aplicar la normatividad en materia de sanidad animal y vegetal; fomentar los programas y elaborar normas oficiales de sanidad animal y vegetal; atender, coordinar, supervisar y evaluar las campañas de sanidad, así como otorgar las certificaciones relativas al ámbito de su competencia.
- IX. Promover el desarrollo de la infraestructura industrial y comercial de la producción agropecuaria, en coordinación con la Secretaría de Economía.
- X. Promover la integración de asociaciones rurales [...]
- XV. Proponer el establecimiento de políticas en materia de asuntos internacionales y comercio exterior agropecuarios [...]
- XVII. Organizar y patrocinar congresos, ferias, exposiciones y concursos agrícolas y pecuarios, así como de otras actividades que se desarrollen principalmente en el medio rural.

<sup>196</sup> Vid. Cámara de Diputados del Congreso de la Unión (2021), Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, *op. cit.*, artículo 36°.

XVIII. Participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la determinación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos fiscales y financieros necesarios para el fomento de la producción rural, así como evaluar sus resultados”.<sup>197</sup>

#### 2.3.1.1.6. *La Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales y el comercio exterior de México*

La LOAPE, en su artículo 32° bis, contempla las siguientes funciones para la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat), destacándose aquí, nuevamente, las vinculadas con el comercio exterior:

“Artículo 32 bis. A la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales corresponde el despacho de los siguientes asuntos [...]

IV. Establecer, con la participación que corresponda a otras dependencias y a las autoridades estatales y municipales, normas oficiales mexicanas sobre la preservación y restauración de la calidad del medio ambiente; sobre los ecosistemas naturales; sobre el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales y de la flora y fauna silvestre, terrestre y acuática; sobre descargas de aguas residuales, y en materia minera, y sobre materiales peligrosos y residuos sólidos y peligrosos [...]

XX. Imponer, con la participación que corresponda a otras dependencias y entidades, las restricciones que establezcan las disposiciones aplicables sobre la circulación o tránsito por el territorio nacional de especies de la flora y fauna silvestres procedentes del o destinadas al extranjero, y promover ante la Secretaría de Economía el establecimiento de medidas de regulación o restricción a su importación o exportación, cuando se requiera para su conservación y aprovechamiento [...]

XXV. Participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la determinación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos fiscales y financieros necesarios para el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales y el cuidado del medio ambiente”.<sup>198</sup>

<sup>197</sup> *Ibid.*, artículo 35°.

<sup>198</sup> *Ibid.*, artículo 359.

### 2.3.1.1.7. *La Secretaría de Salud y el comercio exterior de México*

En correspondencia con el artículo 39º de la LOAPE, a la Secretaría de Salud (ss)<sup>199</sup> le compete el despacho de los asuntos que a continuación se enuncian, entre los que se destacan los concernientes a los asuntos de comercio exterior:

“I. Establecer y conducir la política nacional en materia de asistencia social, servicios médicos y salubridad general, con excepción de lo relativo al saneamiento del ambiente, y coordinar los programas de servicios a la salud de la administración pública federal, así como los agrupamientos por funciones y programas afines que, en su caso, se determinen [...]

X. Dirigir la policía (*sic*) sanitaria general de la República, con excepción de la agropecuaria, salvo cuando se trate de preservar la salud humana.

XI. Dirigir la policía (*sic*) sanitaria especial en los puertos, costas y fronteras, con excepción de la agropecuaria, salvo cuando afecte o pueda afectar a la salud humana.

XII. Realizar el control higiénico e inspección sobre preparación, posesión, uso, suministro, importación, exportación y circulación de comestibles y bebidas.

XIII. Realizar el control de la preparación, aplicación, importación y exportación de productos biológicos, excepción hecha de los de uso veterinario.

XIV. Regular la higiene veterinaria exclusivamente en lo que se relaciona con los alimentos que puedan afectar a la salud humana.

XV. Ejecutar el control sobre preparación, posesión, uso, suministro, importación, exportación y distribución de drogas y productos medicinales, a excepción de los de uso veterinario que no estén comprendidos en la Convención de Ginebra [...]

XXI. Actuar como autoridad sanitaria, ejercer las facultades en materia de salubridad general que las leyes le confieren al Ejecutivo federal, vigilar el cumplimiento de la Ley General de Salud, sus reglamentos y demás disposiciones aplicables y ejercer la acción extraordinaria en materia de salubridad general.<sup>200</sup>

<sup>199</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos (2005), Secretaría de Salud, Reglamento Interior, México. En <http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/comp/ri190104.html>.

<sup>200</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos. (2005), Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, *op. cit.*, artículo 39º.

### 2.3.1.2. *Entidades públicas descentralizadas vinculadas al comercio exterior: instituciones financieras*

La actividad del comercio exterior de México, como la de cualquier otro país, se instrumenta considerando como un destacado punto de su ejercicio el cobro y/o pago de los bienes y servicios destinados al intercambio. En consecuencia, la moneda posee una utilidad de primera importancia en todas las transacciones que se incluyan en los márgenes del comercio foráneo.

En adición, resulta verdad no nueva advertir que el proceso del financiamiento en las acciones del comercio exterior es indispensable, necesario y útil en cualquier país, ya que los importadores y exportadores, particularmente los de niveles medio y pequeño, carecen de capital suficiente para activar el financiamiento de sus trabajos.

En este marco referencial, en el caso de México, hay dos destacables instituciones financieras con carácter de entidades públicas descentralizadas; a saber: el Banco de México (Banxico) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Crédito (Bancomext). Interesa, en estos espacios, acudir a la descripción de estas instituciones con intensidad de dejar de relieve su vinculación con el comercio exterior de México. Por ello, enseguida se procederá a anotar el papel fundamental que desempeña la banca referida en la materia en estudio.

#### 2.3.1.2.1. *El Banco de México y el comercio exterior*

El Banco de México es una institución que, por mandato constitucional, tiene el papel de banco central autónomo en México, dada la participación preferente que posee como entidad rectora de la operación de las instituciones bancarias del Estado mexicano.<sup>201</sup>

Es un organismo público descentralizado del gobierno rederal que se regula por su Ley Orgánica,<sup>202</sup> la cual contempla “El Banco de México tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. [...] Tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adqui-

<sup>201</sup> Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 28º, pp. 42-45.

<sup>202</sup> La Ley Orgánica del Banco de México fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del día 23 de diciembre de 1994. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/23121993\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/23121993(1).pdf).



sitivo de dicha moneda. [Y] también [...] promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos”.<sup>203</sup>

La vinculación que tiene esta entidad con las actividades propias del comercio exterior puede identificarse en la faceta de regulador de las divisas extranjeras propia de Banxico, y a través de las funciones de la Dirección de Relaciones Externas.

Así, “para el efecto de poder operar como órgano regulador de las divisas extranjeras, el [Banco de México] forma parte, como banco central de México, del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de otros influyentes organismos financieros internacionales. El [Banco de México] es, en consecuencia, la institución financiera encargada de regular el valor de la moneda mexicana frente a las extranjeras, así como de proveer a los exportadores, a través de las instituciones financieras privadas, las divisas necesarias para poder operar sobre el exterior. El manejo de las divisas y las relaciones que guardan éstas con el comercio exterior de bienes y servicios constituye todo un sistema financiero y contable que es manejado por el [Banco de México] y que recibe el nombre de *balanza de pagos*. Se conoce con este nombre el documento o serie de documentos contables, debidamente eslabonados conforme a una técnica uniforme, por el Banco Central, que tiene por objeto registrar los ingresos procedentes del exterior, así como los pagos que se hagan fuera del territorio nacional, desde luego, de divisas extranjeras”.<sup>204</sup> La reserva internacional, por su parte, es otra función del Banxico, y “consiste en mantener un flujo constante de divisas extranjeras, que tiene por objeto coadyuvar en la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, mediante la compensación de

<sup>203</sup> Estados Unidos Mexicanos, Banco de México (2005), Ley del Banco de México, artículo 2º México. En <http://www.banxico.org.mx/aAcercaBanxico/FSacercaBanxico.html>. Además: “El Banco desempeñará las funciones siguientes: I. Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos; II. Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia; III. Prestar servicios de tesorería al gobierno federal y actuar como agente financiero del mismo; IV. Fungir como asesor del gobierno federal en materia económica y, particularmente, financiera; V. Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales, y VI. Operar con los organismos a que se refiere la fracción V anterior, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera”. Estados Unidos Mexicanos, Banco de México (2005), Ley del Banco de México. Artículo 3º. México. En <http://www.banxico.org.mx/aAcercaBanxico/FSacercaBanxico.html>.

<sup>204</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, pp. 88 y 89.

posibles desequilibrios entre los ingresos y los egresos de divisas en el país (balanza de pagos)”<sup>205</sup>

En cuanto hace a las funciones propias de la Dirección de Relaciones Externas (DRE), el reglamento interno del Banxico, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 22 de diciembre de 2004, considera, en su Artículo 18º, que la DRE debe “IV. Atender, en el ámbito de su competencia, las relaciones del banco con los poderes federales y locales, así como con órganos autónomos. En particular, actuar como órgano de enlace con el Honorable Congreso de la Unión, las cámaras que lo integran, sus grupos parlamentarios, comisiones, subcomisiones y comités, al igual que con su comisión permanente y los demás órganos directivos y administrativos del citado Honorable Congreso y de sus cámaras [...] VI. Actuar, en el ámbito de sus atribuciones, como órgano de enlace para facilitar la relación del banco con organismos internacionales, con otros bancos centrales y con organismos que agrupen a éstos”<sup>206</sup>

### 2.3.1.2.2. *El Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, y el comercio exterior*

En el segmento institucional identificado como banca de desarrollo —es decir, organismos financieros estatales enfocados a apoyar financieramente distintas actividades económicas en México, se ubica inserto el Banco Nacional de Comercio Exterior, sociedad nacional de crédito (Bancomext).

El Bancomext, fundado en 1937, es una institución financiera del Gobierno federal encargada de operar la promoción y el financiamiento del comercio exterior mexicano, así como de impulsar los esquemas de inversión extranjera y coinversiones en México, contando para ello con personalidad jurídica y patrimonio propios.<sup>207</sup> Se afirma que “la idea de su crea-

<sup>205</sup> *Ibid.*, p. 89.

<sup>206</sup> Estados Unidos Mexicanos, Banco de México (2005), Reglamento Interno, artículo 18º, “Objetivos y operaciones”, México. En <http://www.banxico.org.mx/aAcercaBanxico/FSacercaBanxico.html>.

<sup>207</sup> El 14 de noviembre de 1985, el presidente Miguel de la Madrid sometió a la consideración del Congreso de la Unión la iniciativa de Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, precedida de una exposición de motivos. Y luego de ser aprobada por dicha representación el 17 de diciembre, la ley se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* del 20 de enero de 1986, entrando en vigor al día siguiente. Por lo tanto, hasta ese día el Bancomext se rigió por su escritura constitutiva, otorgada el 8 de junio de 1937 ante el notario núm. 78 de la Ciudad de México, licenciado Manuel Borja Soriano, y que está inscrita en el Registro Público de la Propie-

ción se tomó de una institución bancaria muy semejante que también desde hace muchos años funciona en el sistema de comercio de los Esta-

dad de esta misma ciudad, Sección Comercio, libro 3º, vol. 104, a fojas 22 y bajo el número 52. Dicha escritura constitutiva se modificó nueve veces, con el fin de adaptar las facultades del banco a sus cada vez más importantes funciones. La exposición de motivos de la iniciativa de Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, entre otras cosas, estipula: "Fue en el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas del Río, el 8 de junio de 1937, cuando se fundó el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. Era la época en que comenzaba a fraguarse la expropiación petrolera, la reforma recibía un impulso decidido y la Revolución mexicana consolidaba su etapa constructiva. Su creación fue motivada por la necesidad del país de contar con una institución de crédito que se especializara en conceder apoyos que incidieran en el fomento de las exportaciones, para obtener la necesaria nivelación en la balanza de pagos. Desde su creación, el Banco Nacional de Comercio Exterior ha carecido de una Ley Orgánica que plasmara los objetivos para los que fue constituido, teniendo necesidad de ajustarse preponderantemente a la concesión que le "otorgó la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a autorizaciones especiales emanadas de las autoridades competentes, a sus estatutos sociales y a la legislación mercantil y bancaria [...] En la década de los cincuenta destacan la creación y el manejo del sistema de operaciones de intercambio compensado; la organización de la producción avícola, caprina, cafetalera, platanera, algodónero y cítrica, así como el establecimiento de la Impulsora y Exportadora Nacional, S. de R. L. de C. V. (Impexnal), que surgió como respuesta a la necesidad de promover y apoyar la comercialización de productos mexicanos en el exterior, con el objeto de incrementar exportaciones y racionalizar importaciones. Dado el crecimiento de la economía mexicana y las mayores complicaciones del mercado internacional durante los años sesenta se originó la creación de diversos organismos en los que el Banco Nacional de Comercio Exterior ha participado activamente; de entre ellos destacan: la Comisión para la Protección del Comercio Exterior, el Comité de Importaciones del Sector Público, el Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales en el Exterior, el Centro Nacional de Información sobre el Comercio Exterior y el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas (IMIT), creado conjuntamente con el Banco de México, S. A., y Nacional Financiera, S. A. Fue en esa época cuando el gobierno federal, atento a la circunstancia de que la política comercial, esencialmente de protección del aparato industrial, no se ajustaba a las condiciones cambiantes de la economía, propiciando que los costos de las exportaciones tuvieran un significativo incremento, lo que las desestimulaba, a la vez que fomentaba las importaciones, provocando crecientes déficits en cuenta corriente y mayor dependencia del exterior, consideró que se requería de una nueva estrategia que diera impulso al comercio exterior de nuestro país y sirviera de instrumento de apoyo a una política económica global; esto era, que el fomento de las exportaciones no se podía aislar del estímulo a la producción industrial, y, sobre todo, que tenía que complementarse con una racionalización de esa protección que se había adoptado [...] Con el tiempo, algunas de las actividades de la institución, imprescindibles en sus primeras etapas, fueron atendidas por otros organismos de nueva creación, de los cuales se destaca la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), el Instituto Mexicano del Café (Inmecafé), la Unión Nacional de Productores y Exportadores de Aceite de Limón (UNPAL), la Unión Nacional de Productores y Exportadores de Garbanzo (UNPEG), el Banco Agropecuario, actualmente integrado al Sistema Banrural, y el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE). A casi medio siglo de distancia, la filosofía de quienes lo crearon no ha perdido actualidad sino que resalta la visión que tuvieron, toda vez que el sector externo de la economía mexicana sigue teniendo preponderancia, sobre todo tomando en cuenta la constante transformación mundial; sin embargo, el banco, por el carácter que se le dio de institución mexicana, requiere ahora de una Ley Orgánica que norme sus objetivos para cumplir cabalmente con sus funciones y ajustarse a la dinámica deseada, a las nuevas necesidades imperantes en el comercio internacional y a los cambios estructurales internos que las directrices oficiales han considerado como convenientes para optimizar el apoyo de las exportaciones nacionales, facilitar las importaciones, además de que la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, en su artículo 90, segundo párrafo, establece que las sociedades nacionales de crédito que operen como instituciones de banca de desarrollo deberán contar con sus respectivas leyes orgánicas. [...]". Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. (2005), "Exposición de motivos de la iniciativa de Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, México. En <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=6&category=3600&document=3890#exposicion>.

dos Unidos de América, que es el Export & Import Bank Eximbank, el cual es, sin duda, un influyente organismo financiero en aquel país y en el mundo entero”.<sup>208</sup>

Así, “Bancomext es el instrumento del gobierno mexicano cuya misión consiste en impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas, e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión a través del acceso al financiamiento y a otros servicios y promocionales”.<sup>209</sup>

Y de acuerdo con la Ley Orgánica del Bancomext (LOB), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 20 de enero de 1986, y sus reformas formalizadas en el DOF del 24 de junio del año 2004, los objetivos y las operaciones del banco en comento se circunscriben a los contemplados en artículo 6° del capítulo segundo de la LOB, que se reproduce como sigue:

“Artículo 6° Con el fin de procurar la eficiencia y competitividad del comercio exterior comprendiendo la preexportación, exportación, importación y sustitución de importación de bienes y servicios, en el ejercicio de su objeto [el Bancomext] estará facultado para:

I. Otorgar apoyos financieros.

II. Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior.

III. Proporcionar Información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.

IV. Cuando sea del interés el promover las exportaciones mexicanas, podrá participar en el capital social de empresas de comercio exterior, consorcios de exportación y empresas que otorguen seguro de crédito al comercio exterior, en términos del artículo 31 de esta ley. Asimismo, podrá participar en el capital social de sociedades de inversión y sociedades operadoras de éstas.

V. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.

<sup>208</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 90.

<sup>209</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC (2005), “Conoce Bancomext. ¿Qué es Bancomext?, México. En <http://www.BANCOMEXT.COM/BANCOMEXT/portal/portal.jsp?parent=6&category=3597&document=3556>.

VI. Otorgar financiamientos a los exportadores indirectos y, en general, al aparato productivo exportador, con el fin de optimizar la cadena productiva de bienes o servicios exportables, así como coadyuvar en el fomento del comercio exterior del país y realizar todos los actos y gestiones que permitan atraer inversión extranjera al país;

VII. Cuando sea de interés promover las exportaciones mexicanas, podrá otorgar apoyos financieros a las empresas comercializadoras de exportación, consorcios y entidades análogas de comercio exterior.

VIII. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social y privado.

IX. Podrá ser agente financiero del gobierno federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, ya sea que éstos sean otorgados por instituciones del extranjero, privadas, gubernamentales e intergubernamentales.

X. Participar en la negociación y, en su caso, en los convenios financieros de intercambio compensado o de créditos recíprocos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

XI. Estudiar políticas, planes y programas en materia de fomento al comercio exterior y su financiamiento, y someterlos a la consideración de las autoridades competentes.

XII. Fungir como órgano de consulta de las autoridades competentes en materia de comercio exterior y su financiamiento.

XIII. Participar en las actividades inherentes a la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de productos y servicios exportables, sistemas de venta, apoyo a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.

XIV. Opinar, a solicitud que le formulen directamente las autoridades competentes, sobre tratados y convenios que el país proyecte celebrar con otras naciones, en materia de comercio exterior y su financiamiento.

XV. Participar en la promoción de la oferta exportable.

XVI. Cuando se le solicite podrá actuar como conciliador y árbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República mexicana.

XVII. Las demás que le confieran esta ley, otras y sus reglamentos respectivos”.<sup>210</sup>

Así, puede aseverarse que el Bancomext, en resumidas cuentas, otorga servicios de tipo financiero, comercial, técnico, administrativo e informativo a todos los actores involucrados con el comercio exterior, sean éstos entidades gubernamentales o, bien, pertenecientes al sector social o privado, tanto como a instituciones académicas y a particulares en general. Debe enfatizarse que, particularmente, el Bancomext “presta el servicio público de banca y crédito con sujeción a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y, en especial, de los programas de financiamiento y de comercio exterior”.<sup>211</sup>

Cabe mencionar que, en términos de fondeo, “el Bancomext cuenta con un capital social fijo, del cual participa el gobierno federal. Los recursos que maneja los obtiene principalmente de líneas de crédito comerciales internacionales, así como de los créditos que otorgan organismos internacionales a nuestro país para promover y fomentar la actividad exportadora”.<sup>212</sup> El capital social del Bancomext se encuentra representado por certificados de aportación patrimonial en 66% de la serie “A” y en 34% de la serie “B”.<sup>213</sup>

En lo que toca al esquema de administración del Bancomext, éste se encuentra encomendado a un consejo directivo,<sup>214</sup> a un comité de promo-

<sup>210</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, SNAC (2005), “Conoce Bancomext. Institución transparente”, Ley Orgánica, capítulo segundo, “Objetivos y operaciones”, artículo 6º capítulo segundo, México. En <http://www.BANCOMEXT.com/BANCOMEXT/portal/portal.jsp?parent=6&category=3600&document=3890#ley>.

<sup>211</sup> Jorge Witker Velásquez y Gerardo Jaramillo (1996), *op. cit.*, p. 86.

<sup>212</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. P. 411.

<sup>213</sup> Cf. Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC (2005), “Conoce Bancomext. Institución transparente”, Ley Orgánica, capítulo tercero, “Capital Social”, artículo 11º. Y “[...] el valor nominal de estos títulos se determinará en su reglamento orgánico. La serie “A” sólo será suscrita por el gobierno federal, se emitirá en un título que no llevará cupones, el cual será intransmisible y en ningún momento podrá cambiar su naturaleza o los derechos que le confiere al propio gobierno federal. La serie “B” podrá ser suscrita por el gobierno federal, por los gobiernos de las entidades federativas y municipios, o por personas físicas o morales mexicanos de los sectores social y privado, dando preferencia a las relacionadas con el comercio exterior. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar que entidades de la administración pública federal, los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios, puedan adquirir certificados de la citada serie “B” en una proporción mayor de la establecida en el artículo 15 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito”. *Ibid.*, artículo 11º.

<sup>214</sup> Cf. *ibid.*, capítulo cuarto, “Administración y vigilancia”, artículos 16º, 17º, 18º, 18º-bis, 19º, 20º y 21º.

ción y apoyo al comercio exterior<sup>215</sup> y a un director general<sup>216</sup> en sus respectivas esferas de competencia.<sup>217</sup> Además, en torno de la distribución geográfica de los centros regionales y estatales del Bancomext, existe uno en cada estado de la República.<sup>218</sup>

Además, se cuenta con consejerías comerciales ubicadas en los centros de negocios de mayor relevancia de Estados Unidos, América Latina, Europa y Asia.<sup>219</sup>

La contribución del Bancomext a la economía nacional puede advertirse, en primera instancia, a través del financiamiento otorgado a las actividades productivas del comercio exterior (exportación e importación). A lo largo de su desarrollo como institución de banca de desarrollo ha participado activamente en la creación y el fortalecimiento de instituciones independientes, que en la actualidad contemplan objetivos y funciones dirigidas al fomento de la producción exportable y su comercialización en el exterior.

Resta esgrimir solamente que, a más medio siglo de distancia, la filosofía con la que surgió el Bancomext no ha dejado de tener actualidad, y no solo ello, sino que resalta la visión con que fue concebido, toda vez que el sector externo de la economía mexicana ha ido adquiriendo una progresiva preponderancia, sobre todo considerando la constante transformación mundial hacia la globalización y liberalización económica. Por lo tanto, el Bancomext, en su carácter de institución mexicana, ha constituido un fundamento de primer orden para la economía de México, en el intento de esta última por ajustarse permanentemente a la dinámica de progreso contemporánea: las nuevas necesidades imperantes en el comercio internacional y los cambios estructurales internos que las directrices oficiales han considerado como convenientes para optimizar el apoyo de las exportaciones nacionales y facilitar las importaciones.

<sup>215</sup> Cf. *ibid.*, artículos 21º, 22º y 23..

<sup>216</sup> *Ibid.*, 24 y 25.

<sup>217</sup> Cf. *ibid.*, capítulo cuarto, "Administración y Vigilancia", artículo 15º.

<sup>218</sup> Cf. Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, (2995), "Conoce Bancomext. Atención a clientes. Centros Bancomext en la República Mexicana", México. En <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/centroBancomext/centroBancomext.jsp>.

<sup>219</sup> Cfr. *Ibid.*, Consejerías Comerciales en el Mundo. En <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/consejerias/bloque.jsp>.

### 2.3.1.3. *Consejos y comisiones creados por acuerdo del Poder Ejecutivo federal relacionados con el comercio exterior*

En aras de apoyar las actividades del comercio exterior, el titular del Poder Ejecutivo federal ha promovido el acercamiento del sector público con los sectores social y privado, generándose, en dicho marco, un conjunto de organismos de tipo mixto con fines de promoción comercial exterior. Entre tales organismos destacan: el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales (CANCI) y el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales (CCPCI).

Por lo que atañe al CANCI, éste es un organismo mixto, conformado por el titular de la Secofi (hoy SE), por el subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales, por un coordinador general (designado por el titular de la secretaría) y por lo menos cuatro representantes de cada uno de los sectores académico, agropecuario, laboral y empresarial a nivel nacional,<sup>220</sup> mismo que fue establecido “como órgano de apoyo técnico de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial [hoy Secretaría de Economía] en las negociaciones comerciales internacionales de su competencia [...] [considerando que] estudiará, analizará y formulará las opiniones y recomendaciones respecto de los tratados, convenios o acuerdos comerciales internacionales que pretenda celebrar los Estados Unidos Mexicanos”.<sup>221</sup>

Y el CCPCI, por su parte, creado y reestructurado por acuerdo del titular de la Secofi (hoy SE),<sup>222</sup> también “es un órgano colegiado de consulta y opinión que tiene por objeto formular recomendaciones metodológicas

<sup>220</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía, “Acuerdo por el que se crea el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales”, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 27 de diciembre de 1994, artículo 3º. En <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/A28.pdf>.

<sup>221</sup> *Idem*.

<sup>222</sup> El Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales (CCPCI) fue establecido por acuerdo del titular de la Secofi (hoy SE) y publicado en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) el 26 de agosto de 1994. Y, posteriormente, el mismo titular de la secretaría de Estado aludida emitió un “Acuerdo por el que se reestructura el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales y se establece su organización y funciones”, mismo que fue publicado en el DOF del 3 de mayo de 2001. Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía, “Acuerdo por el que se reestructura el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales y se establece su organización y funciones”, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de mayo de 2001. En <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/A29.pdf>.



y técnicas de carácter público y general en relación con las investigaciones sobre prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda”.<sup>223</sup> Y este organismo colegiado mixto, igualmente, se encuentra integrado por representantes de la SE, de la SHCP y del sector privado.<sup>224</sup>

#### *2.3.1.4. Comisiones activadas al amparo del Poder Legislativo federal o Congreso de la Unión relacionadas con el comercio exterior*

En aras de que el gobierno de la República posea instrumentos de control de la actuación de sus órganos centralizado por una parte, y por otra, con el propósito de que haya la mayor seguridad posible de que las acciones de dichos órganos se encuentran respondiendo efectivamente a las necesidades y posibilidades que el país ostenta en el terreno del comercio exterior, adecuadas, la legislación de la materia (Ley de Comercio Exterior) establece la activación de dos organismos fundamentales: la Comisión de Comercio Exterior (CCE), de carácter intergubernamental, y la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Compex), de tipo mixto. Además, se abordará lo referente a la Comisión para la Protección del Comercio Exterior (Compromex) y el Sistema Nacional de Promoción Exter-

<sup>223</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía, “Acuerdo por el que se reestructura el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales y se establece su organización y funciones”, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de mayo de 2001, artículo 1º. En <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/A29.pdf>.

<sup>224</sup> En el artículo 3º del acuerdo por el que se reestructura el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales y se establece su organización y funcione se establece que “el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales estará integrado por representantes de la Secretaría de Economía: el subsecretario de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior, quien lo presidirá; el jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, quien fungirá como secretario técnico; el director general de Industrias, y el director general de Consultoría Jurídica de Negociaciones. Asimismo, por representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público: los servidores públicos que designe el Administrador General de Aduanas y el titular de la Unidad de Política de Ingresos. La representación del sector privado se integrará a propuesta del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), en consulta con la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin), con la Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (Comce) y con el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), organismo cupular que designará a 12 representantes del sector privado nacional, entre los que se incluirán profesionales privados. Adicionalmente, el secretario de Economía nombrará a tres integrantes del Consejo Consultivo que pertenezcan al ámbito académico, de litigio y/o asesoría, y que estarán sujetos a los mismos derechos y obligaciones que los demás miembros del sector privado”. *Ibid.*, artículo 3º.

na (Sinpex), tribunal y esquemas de promoción de la actividad del comercio exterior de México, respectivamente.

#### 2.3.1.4.1. *La Comisión del Comercio Exterior*

La Comisión de Comercio Exterior surgió como sustituta de la antigua Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, y se define, de acuerdo con el artículo 6º de la LCE, como un “órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la administración pública federal en relación con”<sup>225</sup> la creación, aumento, disminución o suspensión de aranceles, el establecimiento de regulaciones no arancelarias, así como el establecimiento, modificación o eliminación de reglas de origen, la exigencia del cumplimiento de las normas oficiales mexicanas por las autoridades aduaneras en el punto de entrada de la mercancía al país, el establecimiento de medidas de salvaguarda y los proyectos de resolución final en investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de determinación de cuotas compensatorias. Y “esta comisión estará encargada de emitir opinión en los asuntos de comercio exterior de conformidad a lo establecido en la presente ley. La comisión revisará periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior que se encuentren vigentes, con el fin de recomendar las modificaciones a que haya lugar. Además podrá celebrar audiencias públicas con los interesados”<sup>226</sup>.

La integración de la CCE se compone de representantes de cada una de las dependencias y organismos enseguida referidos: la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Desarrollo Social, la Secretaría de Economía, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, la Secretaría de Salud, el Banco de México y la Comisión Federal de Competencia.<sup>227</sup> Además: “Para los efectos del artículo 6º de la ley, la comisión ten-

<sup>225</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005), Ley de Comercio Exterior, capítulo III, “Comisiones auxiliares”, artículo 6º, México. En <http://www.economia.gob.mx/?P=934>.

<sup>226</sup> *Idem*.

<sup>227</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005), Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, título II, “Comisión de Comercio Exterior”, capítulo I, artículo 2º. En <http://www.economia.gob.mx/?P=935>.

drá a su cargo emitir opinión sobre la conveniencia de adoptar las siguientes medidas, previamente a su expedición y durante su vigencia: I. El establecimiento, aumento, disminución o eliminación de aranceles o preferencias arancelarias a la exportación o importación de mercancías; II. El establecimiento, modificación o eliminación de prohibiciones a la exportación o importación de mercancías; III. El establecimiento, modificación o eliminación de medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación o importación de mercancías, así como de los procedimientos para su expedición; IV. El establecimiento, modificación o eliminación de medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras procedentes del y destinadas al exterior; V. Los procedimientos de asignación de cupos de exportación o importación; VI. El establecimiento, modificación o eliminación de reglas de origen; VII. La exigencia del cumplimiento de las normas oficiales mexicanas por las autoridades aduaneras en el punto de entrada de la mercancía al país; VIII. El establecimiento de medidas de regulación y restricción no arancelarias de emergencia, establecidas conforme lo previsto en el artículo 19 de la ley; IX. El establecimiento de medidas de salvaguarda; X. El establecimiento de medidas en materia aduanera que afecten el comercio exterior; XI. El establecimiento de medidas de simplificación y eficiencia administrativa en materia de comercio exterior; XII. El establecimiento de otras medidas administrativas de las dependencias y entidades de la administración pública federal que tengan como propósito regular o restringir el comercio exterior del país y la circulación o tránsito de mercancías extranjeras; XIII. Los proyectos de resolución final en investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de determinación de cuotas compensatorias, y XIV. Los proyectos de resolución en los que la secretaría, aceptando el compromiso de exportadores o gobiernos extranjeros, suspenda o termine una investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional. [Y] la comisión revisará periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior que se encuentren vigentes, tales como permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones de origen y cuotas compensatorias, a fin de recomendar las modificaciones a que haya lugar. Asimismo, le corresponderá ejercer las demás funciones que le confieran

la Ley, este Reglamento y otras disposiciones legales y reglamentarias aplicables”.<sup>228</sup>

En síntesis, las tareas propias de la comisión son de vital importancia, dado que, en su carácter de órgano obligatorio de consulta en materia de comercio exterior, se presenta como un filtro mediante el cual se promueven las decisiones adoptadas por las distintas autoridades de la materia.

#### 2.3.1.4.2. *La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones*

La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Compex) pretende ser una comisión que auxilie al Poder Ejecutivo federal en relación con la facultad a que se refiere la fracción VI del artículo 4º de la LCE<sup>229</sup> (coordinar, a través de la secretaría, la participación de las dependencias y entidades de la administración pública federal y de los gobiernos de los estados en las actividades de promoción del comercio exterior, así como concertar acciones en la materia con el sector privado).<sup>230</sup> Y “en los términos de lo dispuesto por el artículo 7º de la Ley [de Comercio Exterior] la Comisión Mixta tiene por objeto analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios en el marco del Sistema Nacional de Promoción Externa”.<sup>231</sup>

La Compex es una comisión cuya estructura la componen representantes del sector público y privado. Específicamente, “la Comisión Mixta estará integrada por los titulares de las siguientes dependencias, entidades y organismos: I. Dependencias y entidades de la administración pública federal: A. Secretaría de Relaciones Exteriores; B. Secretaría de Hacienda y Crédito Público; C. Secretaría de Desarrollo Social; D. Secretaría de Ener-

<sup>228</sup> Vid. *ibid.*, cap. III, artículo 9º. En <http://www.economia.gob.mx/?P=935>.

<sup>229</sup> Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Economía (2005), Ley de Comercio Exterior, título II, capítulo III, “Comisiones auxiliares”, artículo 7º, México. En <http://www.economia.gob.mx/?P=934>.

<sup>230</sup> *Ibid.*, título II, “Facultades del Ejecutivo federal, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) y de las comisiones auxiliares”, capítulo I, “Facultades del ejecutivo Federal”, artículo 4º.

<sup>231</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía (2005), Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, título IX, “Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones”, artículo 177º, México. En <http://www.economia.gob.mx/?P=935>.

gía, Minas e Industria Paraestatal; E. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; F. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos; G. Secretaría de Comunicaciones y Transportes; H. Secretaría de Salud; I. Secretaría del Trabajo y Previsión Social; J. Secretaría de Pesca; K. Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, y L. Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Crédito. II. Organismos del sector privado: A. Consejo Coordinador Empresarial; B. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana; C. Consejo Nacional de Comercio Exterior; D. Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales; E. Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana; F. Confederación Patronal de la República Mexicana; G. Confederación Nacional de Cámaras de Comercio; H. Confederación Nacional de Cámaras de Industria; I. Cámara Nacional de la Industria de Transformación; J. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, y K. Consejo Nacional Agropecuario”.<sup>232</sup>

Igualmente, las funciones principales de la Compex son las que se desglosan a continuación: “I. Diseñar e instrumentar políticas, lineamientos, mecanismos y criterios para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios; II. Diseñar e instrumentar mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones de las dependencias y entidades de la administración pública federal en materia de promoción de exportaciones y, en particular, proponer y promover medidas para la agilización de trámites administrativos y la eliminación de obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador; III. Determinar, conjuntamente con los gobiernos de las entidades federativas, los procedimientos de participación, comunicación y consulta que permitan la adecuada coordinación de políticas y acciones encaminadas a la promoción de las exportaciones de bienes y servicios, así como las estrategias y acciones que serán objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas; IV. Formular y establecer políticas y acciones de concertación con las representaciones del sector privado para la promoción del comercio exterior, así como concertar apoyos específicos para impulsar proyectos de exportación con viabilidad comercial, técnica y financiera; V. Reunirse en sus distintos ni-

<sup>232</sup> *Ibid.* Capítulo II. Estructura. Artículo 178°.

veles y modalidades para evaluar y dictaminar las medidas que correspondan, a efecto de que los proyectos y acciones y resoluciones acordados en el seno de la Comisión Mixta se lleven a cabo en su integridad y con prontitud; VI. Establecer los grupos especializados que considere convenientes para la resolución expedita de los asuntos relacionados con la promoción de las exportaciones; VII. Participar activamente en la reforma o adecuación de la normatividad relacionada con la actividad exportadora; VIII. Fomentar la cultura exportadora a través de la organización de eventos y seminarios sobre comercio exterior, la elaboración de publicaciones en la materia y la vinculación entre las instituciones educativas y la Comisión Mixta, entre otros; IX. Promover la participación de las empresas en el Premio Nacional de Exportación, y X. Las demás que le señale el Ejecutivo federal y sean necesarias para el cumplimiento de los objetivos establecidos”.<sup>233</sup>

Y para el funcionamiento de la Compex este organismo trabaja en tres niveles: nacional, regional y estatal.<sup>234</sup> Así, la Compex nacional se conforma, como antes se refirió, con la participación de las dependencias, entidades y organismos del sector privado, y la Compex regional se integra conforme a cada una de las siguientes regiones: 1. Centro: Distrito Federal, Estado de México, Hidalgo, Michoacán y Querétaro; 2. Norte: Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, San Luis Potosí, Chihuahua y Durango; 3. Noroeste: Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora; 4. Occidente: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit y Zacatecas; 5. Sur: Guerrero, Morelos, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz, y 6. Sureste: Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán. Por su parte, la Compex estatal se compone en cada entidad federativa con la participación de los gobiernos estatales y del Distrito Federal, previo acuerdo entre éstos y la Secretaría de Economía.<sup>235</sup> Además, la Compex se desempeña con dos modalidades: la sectorial, que se establece en los sectores donde sea necesario, para coadyuvar a resolver la problemática existente en materia de comercio exterior, y la internacional, que se establece en los países donde se torna necesario promover las exportaciones mexicanas y eliminar las

<sup>233</sup> *Ibid.* Capítulo III, “Funciones de la Comisión Mixta”, artículo 180°.

<sup>234</sup> *Cf. ibid.*, capítulo IV, “De sus niveles y modalidades”, artículo 181°5

<sup>235</sup> *Cf. idem.*

barreras al comercio que enfrentan las empresas extranjeras que realizan negocios con México.<sup>236</sup>

Las funciones de la Compex en cada uno de sus niveles y en el ámbito de sus competencias respectivas son, en términos generales, la promoción del comercio exterior, con el fin de impulsar el hallazgo de soluciones a las dificultades que pudieran presentarse por parte de alguna de las autoridades involucradas, generando propuestas y procurando la eliminación de los frenos burocráticos que pudieran darse en el ámbito de estas actividades.<sup>237</sup>

En resumidas cuentas, la Compex ha resultado un útil e importante organismo para la actividad del comercio exterior de México, toda vez que ha logrado “erigirse en defensor del debido proceso legal, es decir, en cuidar que las resoluciones y actos gubernamentales estén apegados a derecho. Por consecuencia, dentro de las funciones promotoras del comercio exterior de Comepex debe hacerse especial mención de las actividades que realiza este organismo en defensa de los intereses legítimos de los importadores y exportadores”.<sup>238</sup>

#### 2.3.1.4.3. *La Comisión para la Protección del Comercio Exterior*

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior (Compromex) fue creada por ley del Congreso de la Unión, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del día 31 de diciembre de 1956 y reformada el 31 de diciembre de 1959. Compromex “se trata de un tribunal especializado de integración mixta, que en forma colegiada atiende y resuelve las controversias que se le plantean mediante la conciliación o el arbitraje. Las partes que pueden figurar como tales ante este tribunal son los importadores y exportadores, en toda clase de actos de comercio exterior, cuando surjan entre ellos diferencias derivadas de compromisos y obligaciones contraídos por voluntad contractual o derivadas de los usos y costumbres mercantiles”.<sup>239</sup>

<sup>236</sup> Cf. *Idem*.

<sup>237</sup> Cf. *ibid.*, artículos 182º, 183º, 184º, 185º y 186º.

<sup>238</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 83.

<sup>239</sup> *Ibid.*, p. 83.

En otros términos, “es un mecanismo para la solución de las diferencias en la interpretación del cumplimiento y alcances de las cláusulas y condiciones que las partes hayan establecido en sus contratos de compraventa internacional”.<sup>240</sup>

También, la Compromex cumple el importante papel de ser un órgano asesor para los involucrados en el comercio exterior, puesto que cuenta con facultades legales para otorgar, oficiosamente o a petición de parte, asesoría a las autoridades en torno de la interpretación y la aplicación de las disposiciones de comercio exterior vigentes. Formula observaciones para ejercer una protección a las actividades del comercio exterior de México, sugiriendo medidas a tomar en contra de aquellas prácticas adversas a la ética comercial que efectúan firmas del exterior, sea cual fuere su actividad vinculada con la compraventa exterior del país. Y propone esquemas de impulso al comercio exterior, de vigilancia de las prácticas contrarias a la lógica de la práctica comercial leal, así como de fórmulas de corrección de las prácticas comerciales viciosas.

Así, la comisión, en su actividad de institución de arbitraje comercial internacional, genera una serie de ventajas para los importadores y los exportadores al emplear este organismo de solución de controversias. Entre tales ventajas se encuentran las de estar exentos de pagar honorarios a los árbitros que intervienen en el proceso ni tampoco cuota de índole administrativa por la intervención de la Compromex.

Se concluye, respecto de la comisión en comento, con las consideraciones siguientes. Witker Velásquez afirma: “A pesar de la efectiva labor que ha venido haciendo la comisión, su papel es limitado debido a que sus facultades legales nada más le permiten intervenir a petición de los interesados y a que sus resoluciones no tienen fuerza legal para la parte que incumpla, sino sólo fuerza moral. Por ello, es importante revisar el decreto que creó a este valioso instrumento de defensa de las exportaciones mexicanas, para darle mayores elementos jurídicos que le permitan que sus resoluciones tengan validez jurídica que le permitan que sus resoluciones tengan validez jurídica y no exclusivamente moral”.<sup>241</sup> En el mismo sentido, Martínez Vera sentencia: “Debiera fortalecerse a este organismo, refor-

<sup>240</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.* pp. 419 y 4201

<sup>241</sup> *Ibid.*, pp. 422 y 423.



mando la ley que lo regula, para que, de acuerdo con los actuales sistemas y procedimientos de arbitraje, se le den a los laudos que pronuncie el carácter de cosa juzgada, ya que en este momento sus resoluciones carecen de tal calidad y sólo están dotadas de fuerza moral, es decir, los particulares cumplen con ellas si quieren; si no, pueden hacer caso omiso de dicha resolución arbitral. Además, debe publicarse su existencia, y lo que sería mejor aún: desconcentrar a este tribunal, creando organismos filiales y dependientes de él, en las ciudades más importantes de la República, sobre todo en aquellas en donde hay mayor número de operaciones de comercio exterior”<sup>242</sup>

#### 2.3.1.4.4. *El Sistema Nacional de Promoción Externa*

En el contexto de los esquemas de promoción y apoyo a las exportaciones de México “se establece el Sistema Nacional de Promoción Externa Sinpex como mecanismo de coordinación de las actividades de promoción del comercio y la inversión que realicen las dependencias y entidades de la administración pública federal, así como medio para dar difusión a los programas y esquemas promocionales establecidos por el Ejecutivo federal”<sup>243</sup>

Así, “el Sistema Nacional de Promoción Externa tendrá los siguientes objetivos: I. Coordinar la promoción de proyectos comerciales y de inversión que realizan las diferentes instituciones públicas y privadas del país, para lograr una mayor eficiencia en el proceso; II. Concentrar la información de oportunidades de negocios en una red única, accesible para todos los organismos públicos y privados que realizan labores de promoción, y III. Desarrollar un sistema de cómputo de utilización generalizada que permita uniformar los métodos de captación de oportunidades de negocios, así como el seguimiento y evaluación de los proyectos”<sup>244</sup>

Las tareas de administración, coordinación y difusión del Sinpex le co-

<sup>242</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 84.

<sup>243</sup> Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Economía, (2005), Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, título X, “Sistema Nacional de Promoción Externa”, capítulo único, artículo 190°, México. En <http://www.economia.gob.mx/?P=935>.

<sup>244</sup> *Ibid.*, artículo 191°.

rresponden a la Secretaría de Economía,<sup>245</sup> y ésta, “a través de la celebración de convenios de coordinación con los gobiernos de los estados y las dependencias y entidades de la administración pública federal, establecerá los mecanismos de coordinación para la operación del Sistema Nacional de Promoción Externa, con el fin de asegurar la ejecución de acciones conjuntas en la materia y difundir estrategias comunes de promoción”.<sup>246</sup> También, la SE “establecerá el Sistema Nacional de Promoción Externa, el cual contendrá las iniciativas y proyectos de negocios captados por los organismos promotores. Estos últimos incluyen las instituciones públicas y demás personas que desarrollen la promoción internacional, las alianzas productivas y mercantiles y el comercio exterior. La información correspondiente se obtendrá a través de una Cédula de Identificación de Intereses Comerciales y de Inversión, con la que se integrarán: I. El Directorio de Oportunidades de Intereses Comerciales y de Inversión, y II. La Cartera Nacional de Proyectos”.<sup>247</sup> Y “la secretaría establecerá reglas para dar difusión a las oportunidades comerciales y de inversión, y para asegurar la confidencialidad de la información proporcionada por las empresas”.<sup>248</sup>

Igualmente, “el Sistema Nacional de Promoción Externa considerará como ámbito de su operación cuatro vertientes de promoción que corresponden a las posibilidades de generación de negocios entre empresas nacionales y agentes económicos del exterior: I. Promoción de la demanda interna de empresas establecidas en México por inversión extranjera y alianzas estratégicas; II. Promoción de la oferta internacional de extranjeros con interés de invertir en México o suscribir alianzas productivas y mercantiles con empresas mexicanas; III. Promoción de la oferta exportable mexicana, y IV. Promoción de la demanda internacional por productos mexicanos”.<sup>249</sup> Y “el Sistema Nacional de Promoción Externa integrará y actualizará, como apoyo a inversionistas y exportadores, información relativa a diversos aspectos de interés para la toma de decisiones que incluirán, cuando menos, los siguientes módulos: I. Centro de Servicios al Comercio Exterior; II. Programa Especial de Misiones, Ferias y Eventos; III.

<sup>245</sup> *Ibid.*, artículo 192°.

<sup>246</sup> *Ibid.*, artículo 193°.

<sup>247</sup> *Ibid.*, artículo 197°.

<sup>248</sup> *Ibid.*, artículo 198°.

<sup>249</sup> *Ibid.*, artículo 195°.

Sistema de información comercial de México; IV. Información sobre la producción nacional de bienes y servicios; V. Opciones para la localización de proyectos de inversión en estados, ciudades y parques industriales; VI. Información sobre fuentes de financiamiento; VII. Información económica general sobre cada actividad productiva; VIII. Información jurídica específica para cada sector; IX. Sistemas de promoción comercial del Banco Nacional de Comercio Exterior; X. Información sobre licitaciones en el exterior, y XI. Directorio de consultores”<sup>250</sup>

Finalmente, en el marco del Sinpex, anualmente se promueve el Programa Especial de Misiones, Ferias y Eventos, cuyo propósito es la promoción del comercio y la inversión, para lo cual en el interior del Sinpex se formará un comité presidido por la SE e integrado por las siguientes entidades y organismos: Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Crédito; Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito; Consejo Mexicano de Inversión; Consejo Coordinador Empresarial; Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana; Consejo Nacional de Comercio Exterior; Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales; Confederación Nacional de Cámaras de Comercio; Confederación Nacional de Cámaras de Industria; Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, y otros organismos que determine la SE.<sup>251</sup>

### *2.3.1.5. Organismos de carácter privado impulsores del comercio exterior*

El sector privado, es decir, los particulares o grupos empresariales, a través de sus distintos organismos, han generado un andamiaje institucional que, al amparo del marco jurídico correspondiente, participan en las actividades de comercio exterior. Así, México cuenta con la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, el Consejo Mexicano de Comercio Exterior, el Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales, la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana y la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comer-

<sup>250</sup> *Ibid.*, artículo 196°.

<sup>251</sup> *Cf. Ibid.*, artículo 199°.

cio Exterior, complejo institucional que promueve la conciencia exportadora y la defensa de los intereses comunes de los participantes del comercio exterior mexicano y proporciona a los afiliados capacitación e información en todo lo referente con la actividad comercial externa.

Y por la trascendencia en el marco del comercio exterior mexicano de dicho complejo a continuación se comentan algunos aspectos vinculados con los organismos privados antes citados.

#### 2.3.1.5.1. *Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)*

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) es un organismo de índole privada en que se encuentran asociadas la mayoría de las empresas mexicanas que se dedican a actividades que tienen que ver con el comercio exterior. En 1944, cuando fue fundada, se trató de un organismo lucrativo de particulares y de afiliación voluntaria especializado en las operaciones comerciales internacionales, procurando apoyo al importador y al exportador mediante servicios específicos y negociaciones con autoridades en aras de promover, aumentar y dinamizar las tareas del comercio exterior.

Así, “existen delegaciones de la asociación en casi todos los estados de la República, y su propósito es mantener la unión y la unidad de objetivos entre todas las empresas dedicadas a operaciones de comercio exterior, tanto de importación como de exportación, así como para que éstas permanezcan informadas sobre los más variados aspectos de esta materia, tanto en lo que se refiere a medidas gubernamentales de regulación, como en cuanto a aspectos de moneda, de política aduanera, tanto nacional como extranjera, y demás condiciones que se presentan en el mercado internacional y que pueden afectar o beneficiar la situación de empresas”.<sup>252</sup> Además, la ANIERM se mantiene en contacto con las dependencias y entidades del gobierno dedicadas al comercio exterior, con el motivo de generar observaciones, críticas, sugerencias y recomendaciones en torno al estado guardado por el comercio exterior de México.

<sup>252</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 86.

Por lo anterior, la utilidad de la ANIERM radica en ser un organismo indispensable para el desarrollo integral del comercio exterior mexicano. Tal organización adquirió una gran relevancia en la coyuntura en que el Estado mexicano optó por instrumentar una política de apertura de sus fronteras con la mirada puesta en insertarse en el comercio internacional.

#### 2.3.1.5.2. Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce)

El Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce) surgió en 1999 en medio de la coyuntura de transformación hacia la unificación de el Consejo Nacional de las Exportaciones (Conacex), el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) y la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que habían venido funcionando como organizaciones privadas de promoción y apoyo al comercio exterior. El motivo de la transformación respondió a las necesidades unificar los esfuerzos de los empresarios asociados y de promover un interlocutor eficaz ante el gobierno y para los organismos comerciales internacionales.

Finalmente, “entre los propósitos más importantes de este naciente organismo empresarial están los consistentes en apoyar en todos los aspectos las exportaciones de sus asociados, en darles asesoría e información, tanto sobre los mercados del exterior, como en materia de logística de las operaciones de comercio exterior, así como en lo tocante a líneas de financiamiento que ofrezcan las instituciones bancarias, públicas y privadas. Este organismo tiene entre sus prioridades el propósito de trabajar a favor de la micro y pequeña industria, a fin de incorporar a sus empresarios en programas de exportación”.<sup>253</sup>

#### 2.3.1.5.3. Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (Cemai)

El Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (Cemai) fue creado en 1951 y desde entonces se perfiló como un organismo promotor de las

<sup>253</sup> *Ibid.*, p. 87.

relaciones internacionales de negocios. Así pues, su objetivo básico reside en la promoción del comercio, la inversión y la transferencia tecnológica entre el Estado mexicano y el exterior.

Y “los trámites y servicios primordiales que ofrece el Cemai en materia de comercio exterior son: I. Localización de procesos extranjeros interesados en alianzas estratégicas con empresarios nacionales conscientes en conversiones, transferencia de tecnología, subcontrataciones, maquila y representaciones comerciales. II. Promoción y coordinación de misiones empresariales y del extranjero para identificar oportunidades de negocios y nuevos nichos de mercado. III. Promoción entre empresas patrocinadoras de licitaciones recibidas de empresarios extranjeros, así como de solicitudes para realizar alianzas estratégicas con empresarios internacionales. IV. Coordinación y promoción de participaciones de empresarios mexicanos en ferias y exposiciones internacionales. V. Vinculación de las empresas interesadas con círculos empresariales internacionales de alto rango con empresas afiliadas a las contrapartes del Cemi. VI. Orientación sobre los asuntos relacionados con el comercio exterior, inversión extranjera y transferencia de tecnología, mediante un amplio banco de datos y asesoría personalizada. VII. Apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y de sus consejerías en el extranjero, así como de los agregados comerciales del cuerpo diplomático de México y de las embajadas y cámaras de comercio extranjeras establecidas en el país”<sup>254</sup>

#### *2.3.1.5.4. Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem)*

Actualmente, la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem), de corte gremial, es estimada como “un importante e influyente organismo técnico de apoyo al comercio exterior. [...] [Y] agrupa en una asociación civil de nivel nacional a todos los agentes aduanales que con apoyo en una patente expedida por la SHCP operan en las respectivas aduanas el comercio de importación y exportación de mercaderías. Los agentes aduanales son intermediarios en los actos de comercio

<sup>254</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 417.

exterior entre los importadores y exportadores y las autoridades aduaneras; son los operativos del comercio exterior”<sup>255</sup>

Se dice que “la experiencia técnica y práctica de los agentes aduanales ha sido muy útil para las autoridades gubernamentales, quienes han hecho partícipes a muchas de estas personas en eventos colegiados para crear o reformar importantes normas jurídicas reguladoras del comercio exterior, así como para perfeccionar los procedimientos de operación de dicho comercio, tanto ante las aduanas, como, inclusive, ante las demás autoridades administrativas.”<sup>256</sup> Y, por tanto, la Caaarem, de una organización intergremial, se ha transformado en un órgano consultivo, relativo a las cuestiones del comercio exterior, para las cúpulas empresariales.

#### 2.3.1.5.5. *Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE)*

La Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE) fue establecida en 1990 como una organización de fomento cooperativo entre los sectores público y privado, “que reúne a las más importantes entidades privadas exportadoras y no exportadoras [y] que ha sido el principal instrumento para representar de manera unificada los intereses heterogéneos de los empresarios mexicanos en las negociaciones de acuerdos comerciales con otros países, especialmente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”<sup>257</sup>

Además, “la COECE se constituyó con las siguientes organizaciones: Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin); Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos (Concanaco); Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex); Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN); Consejo Nacional Agropecuario (CNA); Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB); Asociación Nacional de Comercio de la Ciudad de México

<sup>255</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 87.

<sup>256</sup> *Idem.*, pp. 418 y 419.

<sup>257</sup> Carlos Alba Vega (1997), “La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México”, Comercio Exterior, vol. 47, núm. 2, febrero, México, p. 149.

(Canaco México); Cámara Nacional de la Industria la transformación (Canacintra); Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI); Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM); Consejo Nacional para las Exportaciones (Cocex); la Cámara de Comercio México-Estados Unidos, y el Capítulo México de la Cámara de Comercio Internacional [...]. Y, después de la firma del TLCAN, la COECE no desapareció, pero sí disminuyó la intensidad de sus actividades, adoptando un carácter permanente”<sup>258</sup>

### *2.3.2. Aspectos jurídico-fiscales vinculados al comercio exterior de México*

En los apartados precedentes se ha efectuado la presentación de gran parte de la estructura jurídico-administrativa del comercio exterior de México. Es decir, la forma en que se encuentran organizadas las distintas unidades de gobierno, mixtas y del sector privado, que componen el marco de la regulación, planeación, fomento y operación del comercio exterior.

Enseguida se hará un esfuerzo para constituir un estudio expositivo acerca del andamiaje jurídico-fiscal de México aplicable al comercio exterior, pues un elemento que hay que considerar cuando se examina en forma integral el marco jurídico aplicable a la actividad del comercio exterior, sin duda alguna, es el rubro fiscal que incide de manera directa sobre la actividad en comento. Y dentro de este tópico se encuentran, de forma importante, las disposiciones que se refieran al control y pago de los impuestos a las mercancías de importación o exportación. En este contexto, pues, se exponen a continuación la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA), la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (LIEPS), la Ley Federal de Derechos (LFD), el Código Fiscal de la Federación (CFF), la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) y las reglas fiscales de carácter general.

<sup>258</sup> *Idem.*



### 2.3.2.1. *La Ley del Impuesto al Valor Agregado*

La Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) de México fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 29 de diciembre de 1978,<sup>259</sup> en la estimación de que el impuesto al valor agregado (IVA) es una carga impositiva indirecta, ya que grava actos de consumo y cuyo pago recae en el consumidor final. Así, el IVA es un impuesto de transferencia, en el entendido de que quien lo sufraga no es el productor o el distribuidor de la mercancía (un bien o servicio), sino la persona que consume esta última.

La pertinencia de incluir la revisión de la LIVA en el presente estudio radica en que dicha ley obliga al pago del IVA a las personas físicas y morales que importen bienes y servicios, en tasas de 0, 10 y 15%.<sup>260</sup> Además, si se trata de una importación a la región fronteriza, la tasa impositiva que aplica se ubica en 10%, siempre que los bienes y servicios se enajenen o presten en dicha región.<sup>261</sup> Y el impuesto trasladado al contribuyente relativo a las erogaciones realizadas debido a la importación habrá de acreditarse en la proporción en que se pruebe el impuesto pagado en dicha operación de compra al exterior.<sup>262</sup>

En el artículo 24° de la LIVA “se considera importación de bienes o de servicios: I. La introducción al país de bienes. II. La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él. III. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país. IV. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero. V. El aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el artículo 14, cuando se presten por no residentes en el país”.<sup>263</sup> Además, según el artículo 25° de la misma ley: “No se pagará el impuesto al valor agregado en las importaciones siguientes: I. Las que, en los términos de la legislación

<sup>259</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley del Impuesto al Valor Agregado. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/29121978\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/29121978(1).pdf).

<sup>260</sup> Cf. *ibid.*, capítulo I. Disposiciones Generales. Artículos 1° y 2°.

<sup>261</sup> Cf. *Ibid.*, artículo 2°.

<sup>262</sup> Cf. *Ibid.*, artículo 4°.

<sup>263</sup> *Ibid.*, capítulo V, “De la Importación de Bienes y Servicios”, artículo 25°.

aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan el carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objeto de tránsito o transbordo [...] II. Las de equipajes y menajes de casa a que se refiere la legislación aduanera. III. Las de bienes cuya enajenación en el país y las de servicios por cuya prestación en territorio nacional no den lugar al pago del impuesto al valor agregado o cuando sean de los señalados en el artículo 2º A de esta ley [gravados con tasa 0%]. IV. Las de bienes donados por residentes en el extranjero a la Federación, entidades federativas, municipios o a cualquier otra persona que mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. V. Las de obras de arte que por su calidad y valor cultural sean reconocidas como tales por las instituciones oficiales competentes, siempre que se destinen a exhibición pública en forma permanente. VI. Las de obras de arte creadas en el extranjero por mexicanos o residentes en territorio nacional, que por su calidad y valor cultural sean reconocidas como tales por las instituciones oficiales competentes, siempre que la importación sea realizada por su autor. VII. Oro, con un contenido mínimo de dicho material del 80%. VIII. La de vehículos, que se realice de conformidad con el artículo 62, fracción I, de la Ley Aduanera [importados en franquicia cuando pertenezcan a gobiernos extranjeros con los que el gobierno mexicano tenga relaciones diplomáticas, embajadores extranjeros acreditados en el país y los pertenecientes a miembros del personal diplomático y consular extranjero, que no seas nacionales], siempre que se cumpla con los requisitos y condiciones que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general”<sup>264</sup>

Tratándose de la importación de bienes tangibles, para todo IVA se considera el valor empleado para los fines del impuesto general de importación (IGI) agregado con el monto de este último gravamen y del resto que se deban sufragar por la operación de la adquisición al exterior. La cobertura del pago por este concepto será provisional y se efectuará paralelamente con el IGI, y cuando se trate de bienes que no obliguen al pago del IGI se cubrirá el IVA a través de la declaración presentada ante el servicio aduanal correspondiente”<sup>265</sup>

Igualmente, por lo que a las exportaciones toca, de acuerdo con la legis-

<sup>264</sup> *Ibid.*, artículo 25º.

<sup>265</sup> *Cf. Ibid.*, artículo 29º.

lación en comentario: “Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten. [Y] para los efectos de esta ley se considera exportación de bienes o servicios: I. La que tenga el carácter de definitiva en los términos de la Ley Aduanera. II. La enajenación de bienes intangibles realizada por persona residente en el país a quien resida en el extranjero. III. El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país. IV. El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país, por concepto de: *a)* Asistencia técnica, servicios técnicos relacionados con ésta e informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas. *b)* Operaciones de maquila y submaquila para exportación en los términos de la legislación aduanera y del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. [...] *c)* Publicidad. *d)* Comisiones y mediaciones. *e)* Seguros y reaseguros, así como afianzamientos y reafianzamientos. *f)* Operaciones de financiamiento. *g)* Filmación o grabación, siempre que cumplan con los requisitos que al efecto se señalen en el reglamento de esta ley. *h)* Servicio de atención en centros telefónicos de llamadas originadas en el extranjero, que sea contratado y pagado por un residente en el extranjero sin establecimiento permanente en México. V. La transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país y los servicios portuarios de carga, descarga, alijo, almacenaje, custodia, estiba y acarreo dentro de los puertos e instalaciones portuarias, siempre que se presten en maniobras para la exportación de mercancías. VI. La transportación aérea de personas, prestada por residentes en el país [...] VII. La prestación de servicios de hotelería y conexos realizados por empresas hoteleras a turistas extranjeros que ingresen al país para participar exclusivamente en congresos, convenciones, exposiciones o ferias a celebrarse en México, siempre que dichos extranjeros les exhiban el documento migratorio que acredite dicha calidad en los términos de la Ley General de Población, paguen los servicios de referencia mediante tarjeta de crédito expedida en el extranjero y la contratación de los servicios de hotelería y conexos se hubiera realizado por los organizadores del evento”<sup>266</sup>.

<sup>266</sup> *Ibid.*, capítulo VI, “De la Exportación de Bienes y Servicios”, artículo 29°.

### 2.3.2.2. *La Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios*

La Ley del Impuesto Especial sobre la Producción y Servicios (LIESPS) constituye un ordenamiento más con implicaciones en el comercio exterior de México. Esta ley, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 30 de diciembre de 1980, menciona que las personas físicas y las morales que efectúen actos de enajenación en territorio nacional o, en su caso, la importación de alcohol, cerveza, bebidas alcohólicas, tabaco, gasolina, diesel y gas natural, se encuentran obligadas a cubrir el pago del Impuesto especial sobre la producción y servicios (IESPS).<sup>267</sup>

En el marco de la ley en comento se estima como importación la introducción de bienes al país y se considera que ésta se efectúa y, por tanto, causa impuesto: “I. En el momento en que el importador presente el pedimento para su trámite en los términos de la legislación aduanera. II. En caso de importación temporal al convertirse en definitiva. III. En el caso de bienes que hayan sido introducidos ilegalmente al país, cuando dicha internación sea descubierta o las citadas mercancías sean embargadas por las autoridades”.<sup>268</sup>

Además, “para calcular el impuesto tratándose de importación de bienes se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de las contribuciones y aprovechamientos que se tengan que pagar con motivo de la importación, a excepción del impuesto al valor agregado. Tratándose de bienes por cuya importación se pague el impuesto general de importación a una tasa menor a la general vigente, el impuesto a que se refiere esta ley será el que se determine conforme a lo previsto en el primer párrafo de este artículo, considerando el impuesto general de importación que se hubiera tenido que pagar de haberse aplicado la tasa general referida”.<sup>269</sup> Y “tratándose de la importación de bienes, el pago del impuesto establecido en esta ley se hará conjuntamente con el del impuesto general de importación, inclusive

<sup>267</sup> Cf. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), “Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios”, título I, capítulo I, “Disposiciones Generales”, artículo 1º. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/30121980\(2\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/30121980(2).pdf).

<sup>268</sup> *Ibid.*, capítulo III, “De la Importación de Bienes”, artículo 12º.

<sup>269</sup> *Ibid.*, artículo 14.

cuando el pago del segundo se difiera en virtud de encontrarse los bienes en depósito fiscal en los almacenes generales de depósito. Cuando se trate de bienes por los que no se esté obligado al pago del impuesto general de importación, los contribuyentes efectuarán el pago del impuesto especial sobre producción y servicios mediante declaración que presentarán en la aduana correspondiente”<sup>270</sup>

### 2.3.2.3. *La Ley Federal de Derechos*

La Ley Federal de Derechos (LFD), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 31 de diciembre de 1981,<sup>271</sup> constituye una normativa ligada con el comercio exterior de México, toda vez que al efectuar cualquier operación comercial debe tenerse presente la obligación de cubrir el pago de los derechos respectivos, situación que se encuentra consignada en la ley en comento.

De acuerdo con el contenido de índole comercial, la LFD establece que “se pagará el derecho de trámite aduanero por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente en los términos de la Ley Aduanera, conforme a las siguientes tasas o cuotas: I. Del 8 al millar, sobre el valor que tengan los bienes para los efectos del impuesto general de importación, en los casos distintos a los señalados en las siguientes fracciones o cuando se trate de mercancías exentas conforme a la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación o a los tratados internacionales. II. Del 1.76 al millar sobre el valor que tengan los bienes, tratándose de la importación temporal de bienes de activo fijo que efectúen las maquiladoras o las empresas que tengan programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía o, en su caso, la maquinaria y equipo que se introduzca al territorio nacional para destinarlos al régimen de elaboración, transformación o reparación en recintos fiscalizados. III. Tratándose de importaciones temporales de bienes distintos de los señalados en la fracción anterior siempre

<sup>270</sup> *Ibid.*, artículo 15.

<sup>271</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), “Ley Federal de Derechos”. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/31121981\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/31121981(1).pdf).

que sea para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación [...] \$178.78 Asimismo, se pagará la cuota señalada en el párrafo anterior por la introducción al territorio nacional de bienes distintos a los señalados en la fracción II de este artículo, bajo el régimen de elaboración, transformación o reparación en recintos fiscalizados, así como en los retornos respectivos. IV. En el caso de operaciones de importación y exportación de mercancías exentas de los impuestos al comercio exterior conforme a la Ley Aduanera; de retorno de mercancías importadas o exportadas definitivamente; de importaciones o exportaciones temporales para retornar en el mismo estado, así como en el de las operaciones aduaneras que amparen mercancías que de conformidad con las disposiciones aplicables no tengan valor en aduana, por cada operación [...] \$178.78 V. En las operaciones de exportación [...] \$30 000.00. Cuando la exportación de mercancías se efectúe mediante pedimento consolidado a que se refiere la Ley Aduanera, el derecho de trámite aduanero se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo, debiendo considerarse a cada vehículo de transporte como una operación distinta ante la aduana correspondiente. También se pagará este derecho por cada operación en que se utilice el pedimento complementario del pedimento de exportación o retorno de mercancías. VI. Tratándose de las efectuadas por los Estados extranjeros N\$ 42.00. VII. Por aquellas operaciones en que se rectifique un pedimento y no se esté en los supuestos de las fracciones anteriores, así como cuando se utilicen algunos de los siguientes pedimentos: *a)* De tránsito interno [...] \$104.81. *b)* De tránsito internacional [...] \$179.00. *c)* De extracción del régimen de depósito fiscal para retorno [...] \$104.81. *d)* La parte II de los pedimentos de importación; exportación o tránsito [...] \$104.81. VIII. Del 8 al millar, sobre el valor que tenga el oro para los efectos del impuesto general de importación, sin exceder de la cuota de [...] N\$500.00. Cuando la cantidad que resulte de aplicar lo dispuesto en las fracciones I y II de este artículo sea inferior a la señalada en la fracción III, se aplicará esta última. Cuando la importación de las mercancías a que se refieren las fracciones II y III, primer párrafo, de este artículo, se efectúe mediante pedimento o pedimento consolidado, el derecho de trámite aduanero se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo, debiendo considerarse a cada vehículo de trans-

porte como una operación distinta ante la aduana correspondiente y no se pagará por el retorno de dichas mercancías. En las operaciones de depósito fiscal y en el tránsito de mercancías, el derecho se pagará al presentarse el pedimento definitivo y, en su caso, al momento de pagarse el impuesto general de importación. Cuando por la operación aduanera de que se trate no se tenga que pagar el impuesto general de importación, el derecho se determinará sobre el valor en aduana de las mercancías. El pago del derecho se efectuará conjuntamente con el impuesto general de importación o exportación, según se trate. Cuando no se esté obligado al pago de los impuestos citados, el derecho a que se refiere este artículo deberá pagarse antes de retirar las mercancías del recinto fiscal. La recaudación de los derechos de trámite aduanero, incluyendo el adicional a que se refiere el artículo 50 de esta ley, se destinará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.<sup>272</sup>

#### 2.3.2.4. *El Código Fiscal de la Federación*

El ordenamiento identificado como Código Fiscal de la Federación (CFF), publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 31 de diciembre de 1981,<sup>273</sup> presenta ciertas disposiciones que lo vinculan con el ejercicio del comercio exterior de México.

Así, en torno de los comprobantes fiscales que deben expedirse cuando se enajenan bienes, tiene que mencionarse que éstos deben poseer, además de los requerimientos fiscales fundamentales, el número y la fecha del documento aduanero, así como la aduana por la cual se materializó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación.<sup>274</sup> También, las mercaderías en transporte por el interior del país tienen que hacerse acompañar del pedimento de importación, la nota de remisión y las cartas de porte correspondiente.

<sup>272</sup> *Ibid.*, capítulo III, “De la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Sección tercera. Servicios aduaneros”, artículo 49°. Cantidades vigentes a partir de 1° de enero del 2005, consideradas en el texto del 13 de noviembre de 2004 de la LFD.

<sup>273</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Código Fiscal de la Federación. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Codigos/31121981.pdf>.

<sup>274</sup> *Cf. Ibid.*, título II, “De los derechos y obligaciones de los contribuyentes”, capítulo único, artículos 29 y 29-A.

Igualmente, “existe otra disposición que indica que el monto de las contribuciones se debe actualizar por el transcurso del tiempo y con motivo de los cambios de precios en el país, para lo cual se aplica el factor de actualización correspondiente relacionado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Este esquema se utiliza, por ejemplo, para el cálculo de multas por infracciones en materia aduanera y para cambios de régimen de importación temporal a importación definitiva (artículos 17° del CFF, y 7 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación).<sup>275</sup>

Finalmente, el artículo 102 del CFF, que a continuación se reproduce, resulta de suma importancia para el enlace entre el código en comento y el comercio exterior, pues el primero adquiere un sitio en el marco legal que protege la actividad del intercambio foráneo: “Comete el delito de contrabando quien introduzca al país o extraiga de él mercancías: I. Omitiendo el pago total o parcial de las contribuciones o cuotas compensatorias que deban cubrirse. II. Sin permiso de autoridad competente, cuando sea necesario este requisito. III. De importación o exportación prohibida.

“También comete delito de contrabando quien interne mercancías extranjeras procedentes de las zonas libres al resto del país en cualquiera de los casos anteriores, así como quien las extraiga de los recintos fiscales o fiscalizados sin que le hayan sido entregados legalmente por las autoridades o por las personas autorizadas para ello”.<sup>276</sup>

### 2.3.2.5. *La Ley del Impuesto sobre la Renta*

La Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 1° de enero de 2002,<sup>277</sup> es un ordenamiento del marco legal mexicano que establece que, bajo ciertos casos, las personas físicas y las morales se encuentran obligadas a cubrir un pago del denominado impuesto sobre la renta (ISR).<sup>278</sup> Y la materia del comercio exterior se encuen-

<sup>275</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 280.

<sup>276</sup> *Ibid.*, título IV, “De las Infracciones y delitos fiscales”, artículo 102.

<sup>277</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley del Impuesto sobre la Renta. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SHCP/Leyes/01012002\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SHCP/Leyes/01012002(1).pdf).

<sup>278</sup> *Cf. Ibid.*, título I, “Disposiciones Generales”, artículo 1°.



tra presente en esta ley, de ahí que se contemple la exposición de la misma en estos espacios.

Destaca en la LISR, en términos de comercio exterior, la disposición que formula que para que una adquisición de bienes de importación sea deducible fiscalmente habrá de tenerse que comprobar que se cumplieron con los requerimientos legales para su importación; además, el importe de las adquisiciones aludidas no deberá superar al valor en aduana del bien de que se trate,<sup>279</sup> Y, de la misma manera, cuando haya operaciones de importación o exportación la SHCP habrá de especificar de forma presuntiva el precio en que los contribuyentes adquieran o enajenen mercancías.<sup>280</sup>

### 2.3.2.6. *Las reglas fiscales de orden general*<sup>281</sup>

Hasta el momento se ha expuesto el conjunto de los aspectos jurídico-fiscales relacionados con el comercio exterior de México. Resta únicamente hacer alusión a algunas normas fiscales y recordar el contenido de leyes revisadas para relacionarlo con esas reglas fiscales.

El CFE, abordado con antelación, establece que las resoluciones que generan disposiciones generales se habrán de publicar anualmente, agrupándolas de forma que hagan más fácil su conocimiento por parte de los contribuyentes.<sup>282</sup>

Las reglas fiscales de orden general más destacables en torno del comercio exterior se encuentran agrupadas alrededor de la denominada Resolución Miscelánea de Comercio Exterior (RMCE), ordenamiento que tiene por objeto la publicación anual de una parte de las resoluciones emitidas por las autoridades fiscales, y el de agruparlas con el fin de facilitar su conocimiento. Y es aplicable con las contribuciones y los aprove-

<sup>279</sup> Cf. *Ibid.*, capítulo II, “De las deducciones”, Sección I. De las deducciones en general”, artículo 31º, fracción XV.

<sup>280</sup> Cf. *ibid.*, capítulo IX, “De las facultades de las autoridades”, artículo 91º, fracción III.

<sup>281</sup> El presente apartado se encuentra basado en el segmento “Reglas fiscales de carácter general” (DOF, 31 de marzo de 1999) de la obra de Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 81.

<sup>282</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Código Fiscal de la Federación, título III, “De las facultades de las autoridades fiscales. Capítulo único”, artículo 33º, inciso G. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federa/PL/CU/Codigos/31121981.pdf>.

chamientos federales que se deben cubrir con motivo de las actividades comerciales.

Así, en términos sintéticos, la RMCE basa su contenido en legislaciones que regulan las cuestiones de comercio exterior. Y resulta importante que no sólo se conozcan las disposiciones de cada ley, sino que se contemple, además, la revisión de las disposiciones de la RMCE, puesto que estas últimas entregan derechos y facilidades no considerados por la ley.

#### ***2.4. Plataforma jurídico-institucional complementaria en torno al comercio exterior de México***

Los espacios inmediatos anteriores exhibieron un estudio descriptivo en torno del andamiaje jurídico-fiscal de México aplicable a la actividad del comercio exterior, con lo cual se contribuyó a enriquecer el propio marco jurídico del comercio exterior de nuestro país, asunto nodal de la presente parte del estudio en curso.

No obstante lo anterior, debe ser mencionado que hay distintas leyes que en sus lineamientos son contenedoras de aspectos vinculados con el comercio exterior, sin perderse de vista que, desde luego, su prioridad no la constituye la actividad comercial sino la regulación de situaciones propias del derecho doméstico. Dicho esquema normativo es el referente, precisamente, a la plataforma jurídica complementaria en torno del comercio exterior de México.

Así, en los apartados que se establecen a continuación se desarrolla dicha plataforma jurídica complementaria a través de las leyes de Inversión Extranjera, Federal de Competencia, de Propiedad Industrial, Federal sobre Metrología y Normalización, General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, General de Salud, Federal de Sanidad Vegetal y Federal de Sanidad Animal, así como los reglamentos respectivos de las mismas, destacándose de tales ordenamientos, sin embargo, únicamente los elementos que tienen que ver con el intercambio comercial internacional.

### 2.4.1. La Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento

La Ley de Inversión Extranjera (LIE), cuya publicación en el *Diario Oficial de la Federación* data del 27 de diciembre de 1993,<sup>283</sup> da cuenta de un ordenamiento que promueve la complementación de la actividad comercial internacional mediante la flexibilización de los esquemas de control y aceptación de la inversión extranjera productiva en las firmas de México, en aras de mejorar y ampliar los márgenes del intercambio del comercio exterior del país.

Así, la LIE formula su objetivo primordial en la determinación de las reglas para la canalización de la inversión extranjera hacia el país y hacer que esta última genere contribuciones al desarrollo de México, para lo cual fija funciones y actividades: 1. Las reservadas al Estado.<sup>284</sup> 2. Las reservadas a los mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros.<sup>285</sup> Y 3. Actividades que permiten participación a extranjeros (limitada o no limitada).<sup>286</sup>

Y, por su parte, el reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RLIERNIE)<sup>287</sup> viene a consti-

<sup>283</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley de Inversión Extranjera. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993(1).pdf).

<sup>284</sup> "Artículo 5°. Están reservadas de manera exclusiva al Estado las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas: I. Petróleo y demás hidrocarburos; II. Petroquímica básica; III. Electricidad; IV. Generación de energía nuclear; V. Minerales radioactivos; VI. (Derogada, DOF 7 de junio de 1995); VII. Telégrafos; VIII. Radiotelegrafía; IX. Correos; X. (Derogada, DOF 12 de mayo de 1995); XI. Emisión de billetes; XII. Acuñación de moneda; XIII. Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos, y XIV. Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables". *Ibid.*, capítulo II, "De las Actividades Reservadas", artículo 5°.

<sup>285</sup> "Artículo 6°. Las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros: I. Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; II. Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo; III. Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable; IV. Uniones de crédito; V. Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia, y VI. La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables. La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas en el presente artículo directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, u otro mecanismo que les otorgue control o participación alguna, salvo por lo dispuesto en el título quinto de esta ley". *Ibid.*, artículo 6°.

<sup>286</sup> *Cf. ibid.*, capítulo III, "De las actividades y adquisiciones con regulación específica", artículos 7° y 8°.

<sup>287</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993(1).pdf).

tuirse en un complemento de la LIE, en el que destaca el contenido del artículo 2º, que refiere las actividades excluidas en los sectores que se reservan al Estado, como las que tienen que ver con la electricidad, coincidiendo así con las disposiciones del artículo 5º de la LIE.

#### 2.4.2. *La Ley Federal de Competencia Económica y su Reglamento*

La denominada Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 24 de diciembre de 1993,<sup>288</sup> “es reglamentaria del artículo 28 constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, es de observancia general en toda la República y aplicable a todas las áreas de la actividad económica”.<sup>289</sup> Y “tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios”.<sup>290</sup> Además, “están sujetos a lo dispuesto por esta ley todos los agentes económicos, sea que se trate de personas físicas o morales, dependencias o entidades de la administración pública federal, estatal o municipal, asociaciones, agrupaciones de profesionistas, fideicomisos o cualquier otra forma de participación en la actividad económica” (capítulo I).<sup>291</sup>

Los antecedentes inmediatos de la LFCE se encuentran en la Ley Orgánica del artículo 28º constitucional en materia de monopolios (publicada en el DOF el 31 de agosto de 1934), la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica (publicada en el DOF el 30 de diciembre de 1950), la Ley de Industrias de Transformación (publicada en el DOF el 13 de mayo de 1941) y la Ley de Asociaciones de Procuradores de la Distribución y Venta de sus Productos (publicada en el DOF el 25 de junio de 1937), normativas que fueron expresamente derogadas por la actual LFCE.<sup>292</sup>

<sup>288</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley Federal de Competencia Económica. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/24121992\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/24121992(1).pdf). La LFC fue modificada mediante decreto publicado en el DOF del 23 de enero de 1998.

<sup>289</sup> *Ibid.*, capítulo I. Disposiciones Generales. Artículo 1º.

<sup>290</sup> *Ibid.*, artículo 2º.

<sup>291</sup> *Ibid.*, artículo 3º.

<sup>292</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 285.

La LFC añade elementos de estas normativas anteriores; empero, igualmente, incorpora nuevos instrumentos, como la Comisión Federal de Competencia (CFC), que es un organismo descentralizado de la Secretaría de Economía y encargado de la aplicación de la ley en comento. Y puede establecerse, *grosso modo*, que la LFCE regula los monopolios, las prácticas monopólicas y las concentraciones; incorpora la CFC y sus atribuciones; norma el procedimiento ante dicho organismo y las sanciones imponibles ante comisiones de conductas prohibidas, y considera un recurso de reconsideración.

La generalidad de la ley (acto legislativo) en consideración ha dado origen a disposiciones distintas en el Reglamento de la Ley de Competencia Económica (RLCE), es decir, a un acto formalmente administrativo.<sup>293</sup> Y para concluir lo referente, pues, a la LCE y su reglamento hay que dejar de manifiesto que tales normativas constituyen un pilar de primer orden para el ejercicio del comercio exterior de México, así como resulta fundamental, también, para el avance del nuevo esquema de la economía mexicana, caracterizado por la competencia libre. Y es que en una economía que se orienta progresivamente hacia el mercado, el factor de la libre competencia resulta prioritario en la búsqueda de un funcionamiento atinado de las relaciones entre todos los agentes económicos que compiten en un sistema económico de mercado, primeramente nacional y posteriormente mixto, mismo que ha sido rebasado debido a las tendencias actuales de la globalización.

#### 2.4.3. *La Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento*

La Ley de la Propiedad Industrial (LPI), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 27 de junio de 1991, “tiene por objeto: I. Establecer las bases para que, en las actividades industriales y comerciales del país, tenga lugar un sistema permanente de perfeccionamiento de sus procesos y productos; II. Promover y fomentar la actividad inventiva de aplicación industrial, las mejoras técnicas y la difusión de conocimientos tecnológicos

<sup>293</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley de Competencia Económica, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-83.pdf>.

dentro de los sectores productivos; III. Propiciar e impulsar el mejoramiento de la calidad de los bienes y servicios en la industria y en el comercio, conforme a los intereses de los consumidores; IV. Favorecer la creatividad para el diseño y la presentación de productos nuevos y útiles; V. Proteger la propiedad industrial mediante la regulación y otorgamiento de patentes de invención, registros de modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y avisos comerciales; publicación de nombres comerciales; declaración de protección de denominaciones de origen, y regulación de secretos industriales, [...]. VI. Prevenir los actos que atenten contra la propiedad industrial o que constituyan competencia desleal relacionada con la misma y establecer las sanciones y penas respecto de ellos”.<sup>294</sup>

La LPI genera un esquema de protección jurídica de las invenciones,<sup>295</sup> modelos de utilidad<sup>296</sup> y diseños industriales;<sup>297</sup> de los secretos industriales;<sup>298</sup> de las marcas,<sup>299</sup> avisos comerciales<sup>300</sup> y nombres comerciales;<sup>301</sup> de la denominación de origen,<sup>302</sup> y de los esquemas de trazado de circuitos integrados.<sup>303</sup>

Finalmente, se estima que, junto con la LPI, el Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial (RLPI)<sup>304</sup> norma los requisitos y los procedimientos para el registro de los elementos citados con antelación, así como los procedimientos administrativos y las sanciones imponibles por la comisión de infracciones que contravienen lo dispuesto por la misma.

<sup>294</sup> Estados Unidos Mexicanos, Poder Legislativo Federal, Cámara de Diputados (2005), Ley de la Propiedad Industrial, título primero, “Disposiciones generales”, artículo 2º, México. En <http://www.cddhcu.gob.mx/eyinfo/doc/50.doc>.

<sup>295</sup> *Ibid.*, título segundo, “De las invenciones, modelos de utilidad y diseños industriales”, capítulo II, “De las patentes”, artículos 15º y 16º.

<sup>296</sup> *Ibid.*, capítulo III, “De los modelos de utilidad”, artículos 27º y 28º.

<sup>297</sup> *Ibid.*, capítulo IV, “De los diseños industriales”, artículo 32º.

<sup>298</sup> *Ibid.*, título tercero, “De los secretos industriales”, capítulo único, artículo 82º.

<sup>299</sup> *Ibid.*, título cuarto, “De las marcas y de los avisos y nombres comerciales”, capítulo I, “De las Marcas”, artículo 88º.

<sup>300</sup> *Ibid.*, capítulo III, “De los avisos comerciales”, artículo 100º.

<sup>301</sup> *Ibid.*, capítulo IV, “De los nombres comerciales”, artículo 105º.

<sup>302</sup> *Ibid.*, título quinto, “De la denominación de origen”, capítulo I, “De la protección a la denominación de origen”, artículo 156º.

<sup>303</sup> *Ibid.*, título quinto bis, “De los esquemas de trazado de circuitos integrados”, artículo 178º bis 2.

<sup>304</sup> El RLPI fue publicado en el DOF del 23 de noviembre de 1994. *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía, Reglamento de la Ley de la Protección Industrial, México. En <http://www.economia.gob.mx/work/secciones/483/imagenes/r16.pdf>.

#### 2.4.4. *La Ley de Infraestructura de la Calidad*

La Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 1° de julio de 1992,<sup>305</sup> dio cuenta de los trabajos en México por adecuar la legislación nacional a la reglamentación del comercio internacional, en esta casuística particular, en torno de los sistemas de medición y de normalización. Y dicho trabajo cobró una importancia de primer orden en los momentos en que México se fue introduciendo progresivamente en el Sistema Multilateral de Comercio (SMC). Así, la LFMN constituye el antecedente de la Ley de Infraestructura de la Calidad (LIC), ordenamiento este último que sustituye, igualmente, a la LFMN.

En este marco referencial, la LIC “tiene por objeto fijar y desarrollar las bases de la política industrial en el ámbito del Sistema Nacional de Infraestructura de la Calidad, a través de las actividades de normalización, estandarización, acreditación, evaluación de la conformidad y metrología, promoviendo el desarrollo económico y la calidad en la producción de bienes y servicios, con el fin de ampliar la capacidad productiva y el mejoramiento continuo en las cadenas de valor, fomentar el comercio internacional y proteger los objetivos legítimos de interés público previstos en este ordenamiento. Asimismo, esta ley tiene como finalidad: I. Promover la concurrencia de los sectores público, social y privado en la elaboración y observancia de las normas oficiales mexicanas y los estándares; II. Establecer mecanismos de coordinación y colaboración en materia de normalización, Evaluación de la conformidad y metrología entre las autoridades normalizadoras, el Centro Nacional de Metrología, los institutos designados de metrología, los organismos de acreditación y los organismos de evaluación de la conformidad, las entidades locales y municipales, así como los sectores social y privado; III. Propiciar la innovación tecnológica en los bienes, productos, procesos y servicios para mejorar la calidad de vida de las personas en todo el territorio nacional; IV. Impulsar la creación de mayor infraestructura física y digital para el adecuado desarrollo de las actividades de evaluación

<sup>305</sup> Vid. Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley Federal Sobre Metrología y Normalización, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/01071992\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/01071992(1).pdf).

de la conformidad; V. En materia de metrología, establecer y mantener el Sistema General de Unidades de Medida, crear los institutos designados de metrología, y establecer lo referente a la metrología científica, la metrología legal y la metrología aplicada o industria, y VI. Fomentar y difundir las actividades de normalización, estandarización, acreditación, evaluación de la conformidad y metrología”<sup>306</sup>

#### 2.4.5. *La Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y sus reglamentos*

La Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente (LGEEPA), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 28 de enero de 1988,<sup>307</sup> “es reglamentaria de las disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que se refieren a la preservación y restauración del equilibrio ecológico, así como a la protección al ambiente, en el territorio nacional y las zonas sobre las que la nación ejerce su soberanía y jurisdicción. Sus disposiciones son de orden público e interés social y tienen por objeto propiciar el desarrollo sustentable y establecer las bases para: I. Garantizar el derecho de toda persona a vivir en un medio ambiente adecuado para su desarrollo, salud y bienestar; II. Definir los principios de la política ambiental y los instrumentos para su aplicación; III. La preservación, la restauración y el mejoramiento del ambiente; IV. La preservación y protección de la biodiversidad, así como el establecimiento y la administración de las áreas naturales protegidas; V. El aprovechamiento sustentable, la preservación y, en su caso, la restauración del suelo, el agua y los demás recursos naturales, de manera que sean compatibles la obtención de beneficios económicos y las actividades de la sociedad con la preservación de los ecosistemas; VI. La prevención y el control de la contaminación del aire, agua y suelo; VII. Garantizar la participación corresponsable de las personas, en forma individual o colectiva, en la preservación y restauración del equilibrio ecológico y la protección al ambiente; VIII. El ejercicio

<sup>306</sup> Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. 2020, Ley de Infraestructura de la Calidad, Secretaría de Servicios Parlamentarios de la Cámara de Diputados, México.

<sup>307</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional (2005), Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/28011988\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/28011988(1).pdf).



de las atribuciones que en materia ambiental corresponden a la Federación, los estados, el Distrito Federal y los municipios, bajo el principio de concurrencia previsto en el artículo 73 fracción XXIX-G de la Constitución; IX. El establecimiento de los mecanismos de coordinación, inducción y concertación entre autoridades, entre éstas y los sectores social y privado, así como con personas y grupos sociales, en materia ambiental, y X. El establecimiento de medidas de control y de seguridad para garantizar el cumplimiento y la aplicación de esta ley y de las disposiciones que de ella se deriven, así como para la imposición de las sanciones administrativas y penales que correspondan”.<sup>308</sup>

Además, existen reglamentos de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en materia de Áreas Naturales Protegidas, publicado en el DOF del 30 de noviembre de 2000;<sup>309</sup> Auditoría Ambiental, publicado en el DOF del 29 de noviembre de 2000;<sup>310</sup> Evaluación del Impacto Ambiental, publicado en el DOF del 30 de mayo de 2000;<sup>311</sup> Ordenamiento Ecológico, publicado en el DOF del 8 de agosto de 2003;<sup>312</sup> Prevención y Control de la Contaminación de la Atmósfera, publicado en el DOF del 25 de noviembre de 1988,<sup>313</sup> y Residuos Peligrosos, publicado en el DOF el 25 de noviembre de 1988.<sup>314</sup>

<sup>308</sup> *Ibid.*, título primero, “Disposiciones generales”, capítulo I, “Normas preliminares”, artículo 1º.

<sup>309</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Áreas Naturales Protegidas, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-106.pdf>.

<sup>310</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Auditoría Ambiental, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-107.pdf>.

<sup>311</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Evaluación del Impacto Ambiental, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-108.pdf>.

<sup>312</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Ordenamiento Ecológico. México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-109.pdf>.

<sup>313</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional, (2005), Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Prevención y Control de la Contaminación Atmosférica. México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-110.pdf>.

<sup>314</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la

Y, finalmente, puede establecerse que “la relación de esta ley con la actividad de comercio exterior se presenta fundamentalmente en lo que se refiere a la importación o exportación de materiales o residuos peligrosos, los cuales deben ser manejados con arreglo a las normas que expida la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (previa opinión de las secretarías de Economía, de Salud, de Energía, de Comunicaciones y Transportes, de Marina y de Gobernación)”.<sup>315</sup>

#### 2.4.6. *La Ley General de Salud*

La Ley General de Salud (LGS) “reglamenta el derecho a la protección de la salud que tiene toda persona en los términos del artículo 4º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, establece las bases y modalidades para el acceso a los servicios de salud y la concurrencia de la Federación y las entidades federativas en materia de salubridad general. Es de aplicación en toda la República y sus disposiciones son de orden público e interés social”.<sup>316</sup>

De acuerdo con la LGS, “se entiende por control sanitario el conjunto de acciones de orientación, educación, muestreo, verificación y, en su caso, aplicación de medidas de seguridad y sanciones, que ejerce la Secretaría de Salud con la participación de los productores, comercializadores y consumidores, en base a lo que establecen las normas oficiales mexicanas y otras disposiciones aplicables. El ejercicio del control sanitario será aplicable al: I. Proceso, importación y exportación de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, productos de perfumería, belleza y aseo, tabaco, así como de las materias primas y, en su caso, aditivos que intervengan en su elaboración; II. Proceso, uso, mantenimiento, importación, exportación y disposición final de equipos médicos, prótesis, órtesis, ayudas funcionales, agentes de diagnóstico, insumos de uso odontológico, materiales quirúrgicos, de curación y productos higiénicos, y III. Proceso, uso, importa-

Protección al Ambiente en Materia de Residuos Peligrosos, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-111.pdf>.

<sup>315</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.* p. 293.

<sup>316</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley General de Salud, título primero, “Disposiciones Generales”, capítulo único, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SSA/Leyes/07021984\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SSA/Leyes/07021984(1).pdf).

ción, exportación, aplicación y disposición final de plaguicidas, nutrientes vegetales y sustancias tóxicas o peligrosas para la salud, así como de las materias primas que intervengan en su elaboración. El control sanitario del proceso, importación y exportación de medicamentos, estupefacientes y sustancias psicotrópicas y las materias primas que intervengan en su elaboración, compete en forma exclusiva a la Secretaría de Salud, en función del potencial de riesgo para la salud que estos productos representan”.<sup>317</sup> Además, “corresponde a la Secretaría de Salud el control sanitario de los productos y materias primas de importación y exportación comprendidos en este título, incluyendo la identificación, naturaleza y características de los productos respectivos”.<sup>318</sup> Y la misma secretaría “podrá identificar, comprobar, certificar y vigilar, en el ámbito nacional, la calidad sanitaria de los productos materia de importación. En los casos en que los productos de importación no reúnan los requisitos o características que establezca la legislación correspondiente, la Secretaría de Salud aplicará las medidas de seguridad que correspondan”.<sup>319</sup>

Igualmente, la LGS cuenta con distintos reglamentos, de los cuales tienen aplicación en la materia del comercio exterior el Reglamento de la Ley General de Salud (RLGS) en materia de sanidad internacional, publicado en el DOF del 18 de febrero de 1985, y fe de erratas del DOF del 10 de julio de 1985<sup>320</sup> y el RLGS en materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos y Servicios, publicado en el DOF del 18 de enero de 1988.<sup>321</sup>

Por último y, en resumidas cuentas, “la vinculación que esta ley tiene con el comercio internacional se produce fundamentalmente en lo que concierne a la regulación sanitaria del proceso de importación y exporta-

<sup>317</sup> *Ibid.*, título décimo segundo, “Control sanitario de productos y de sus importación y exportación”, capítulo I, “Disposiciones generales”, artículo 194º.

<sup>318</sup> *Ibid.*, título décimo segundo, “Control sanitario de productos y servicios y de su importación y exportación”, capítulo XIII, “Importación y exportación”, artículo 283º.

<sup>319</sup> *Ibid.*, artículo 284º.

<sup>320</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Sanidad Internacional. México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-105.pdf>.

<sup>321</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005) Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos y Servicios, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-100.pdf>.

ción de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, productos de perfumería, belleza y aseo, tabaco, medicamentos, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyan riesgos para la salud, así como las materias primas que intervienen en su elaboración”.<sup>322</sup>

#### 2.4.7. *La Ley Federal de Sanidad Vegetal y la Ley Federal de Sanidad Animal*

La Ley Federal de Sanidad Vegetal (LFSV), publicada en el *Diario Oficial de la federación* del 5 de febrero de 1994,<sup>323</sup> “tiene por objeto regular y promover la sanidad vegetal”,<sup>324</sup> considerando que “la sanidad vegetal tiene como finalidad promover y vigilar la observancia de las disposiciones fitosanitarias, diagnosticar y prevenir la diseminación e introducción de plagas de los vegetales, sus productos y subproductos; establecer medidas fitosanitarias; y regular la efectividad biológica, aplicación, uso y manejo de insumos, así como el desarrollo y prestación de actividades y servicios fitosanitarios”.<sup>325</sup>

Y “por lo que se refiere a su vinculación con el comercio exterior, cabe apuntar que, de acuerdo con este ordenamiento, la importación de vegetales, productos o subproductos, agentes patogénicos y cualquier otro tipo de insumos, materiales y equipos, queda sujeta a control mediante la expedición del certificado fitosanitario respectivo”.<sup>326</sup>

Por su parte, La Ley Federal de Sanidad Animal (LFSA), publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del día 18 de junio de 1996,<sup>327</sup> “tiene por objeto fijar las bases para el diagnóstico, la prevención, control y erradicación de las enfermedades y plagas de los animales, con excepción de los que tengan como hábitat el medio acuático”.<sup>328</sup>

<sup>322</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 295.

<sup>323</sup> Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005) Ley Federal de Sanidad Vegetal, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/05011994\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/05011994(1).pdf).

<sup>324</sup> *Ibid.*, capítulo uno, artículo 1°.

<sup>325</sup> *Ibid.*, artículo 2°.

<sup>326</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 296.

<sup>327</sup> *Vid.* Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), Ley Federal de Sanidad Animal, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-105.pdf>.

<sup>328</sup> *Ibid.*, título primero, “Disposiciones generales”, capítulo de I, “Del objeto de la ley”, artículo 1°.

En lo tocante a la relación entre la LFSa y el comercio exterior debe destacarse que la legislación en comento contempla la expedición de certificación oficial en la dinámica de la exportación e importación del producto animal que se estime cumple con los requerimientos de las normas oficiales. Y, de no ser así, se considera la ordenación de no importación, reexportación o destrucción de la producción referida.<sup>329</sup>

### **3. Elementos internacionales del derecho del comercio exterior de México: fuente jurídicas, organismos de regulación y tratados, acuerdos y convenciones**

En la presente sección de la investigación en curso se da cuenta del marco institucional de regulación inherente a la actividad comercial, en los contextos propios de las relaciones internacionales y del derecho internacional. En esta lógica, la intención radica en dejar de manifiesto que el comercio exterior de México debe ceñirse a las fuentes jurídicas propias del comercio internacional.

Tradicionalmente se ha tomado el artículo 38° del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, que tiene su antecedente en el artículo del mismo número del Estatuto del Tribunal Permanente de Justicia Internacional, como indicador oficial de las fuentes del derecho internacional.<sup>330</sup> La doctrina es unánime en este sentido; sin embargo, existe una gran discrepancia en lo que se refiere a la interpretación de sus alcances.<sup>331</sup>

<sup>329</sup> *Ibid.*, capítulo III, “De la autoridad competente”, artículo 3°; capítulo IV, “De las campañas y cuarentenas”, artículo 30°; capítulo V, “De la movilización, importación y exportación”, artículos 25° y 29°.

<sup>330</sup> La clasificación de las fuentes del derecho internacional —formas de manifestación del derecho internacional—, se encuentra establecida en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, el cual deriva un texto inédito de artículo con el mismo numeral del Estatuto de la Corte Permanente de Justicia de 1920, y reza: “1. La Corte, cuya función es decidir conforme al derecho internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar: a) Las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes; b) La costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho; c) Los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas; d) Las decisiones judiciales y la doctrina de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho. 2. La presente disposición [...] *ex aequo et bono* si las partes así lo convienen, no restituye facultad de la Corte para decidir un litigio”. Citado en Hermilo López Bassols (2001), *Derecho internacional público contemporáneo e instrumentos básicos*, Porrúa, México, p. 20.

<sup>331</sup> En cuanto a sus alcances, la interpretación del artículo 38° del Estatuto de la Corte Internacional de Justi-

En esta tesis para los efectos del actual trabajo se conceptualizará como elementos internacionales del derecho del comercio exterior de México al conjunto de fuentes jurídicas internacionales, como las convenciones, los acuerdos, los tratados y las negociaciones de carácter bilateral o de tipo multilateral; los organismos (y los procesos) internacionales; las resoluciones de los organismos internacionales; las costumbres y usos internacionales; la doctrina internacional, y los principios generales del derecho internacional, elementos éstos que norman de forma directa o indirectamente la política económico-comercial de los Estados y que han sido suscritos y son reconocidos, respectivamente, por los países sometidos al orden jurídico internacional.<sup>332</sup>

Específicamente, en lo referente a las disposiciones de los tratados internacionales, en la casuística de México, son adoptadas, en primer término, a partir de la aprobación del Senado de la República, ejecutando la doctrina de la transformación,<sup>333</sup> y con la aprobación el Senado eleva a

cia no es muy uniforme en la doctrina de derecho internacional, como lo hace notar el jurista A. Verdross, sobre todo en lo que se refiere a dos aspectos: al carácter ejemplificativo o enumerativo de las fuentes señaladas en dicha disposición y en la importancia jerárquica en que pudieran estar enumeradas las fuentes. Al respecto, hay una corriente mayoritaria en la ciencia del derecho internacional que considera que el artículo 38 en cuestión tiene una terminología puramente descriptiva y “no tiene por objeto restringir en forma alguna la operación de las fuentes que se describen” (Michel Virally [1985], “Fuentes del derecho internacional”, en Max Sorensen [ed.], *Manual de derecho internacional*. Fondo de Cultura Económica, México, p. 153). La interpretación contraria, es decir, la que considera que no hay más fuentes del derecho internacional que las señaladas en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, es un enorme obstáculo en el desarrollo del derecho internacional. La adecuación del derecho internacional a las relaciones internacionales en constante transformación no sería posible con la existencia de un sistema cerrado de fuentes del derecho. Por otra parte, hay que tomar en cuenta la reivindicación que hacen los países de Asia y África en el sentido de que no participaron en la elaboración del sistema jurídico internacional, y un sistema limitado de fuentes obstaculiza la creación de normas jurídicas de carácter más democrático y justo. Vid. A Verdross (1968), “*Les principes généraux de droit dans le système des sources du droit international public*”. *Hommage a Paul Guggenheim*. Suiza, p. 521.

<sup>332</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez y Gerardo Jaramillo (1996), *op. cit.*, p. 103.

<sup>333</sup> La práctica internacional comercial reconocía dos tipos de recepción del derecho internacional: la transformación y la incorporación; sin embargo, en el derecho comunitario, específicamente en la Unión Europea, se han utilizado cinco técnicas de asimilación de ese derecho a los Estados nacionales, tales como: aplicación directa, sustitución, coexistencia, coordinación y armonización: la transformación, que parte de la premisa de que el derecho internacional y el derecho interno, por ser dos sistemas jurídicos distintos que operan separadamente, postula que el derecho internacional, para que tenga efectos internamente, dentro de la jurisdicción doméstica debe —expresa y específicamente— ser transformada en norma de derecho interno por medio de un acto del aparato legislativo, es decir, por medio de una ley. Esta doctrina ha sido transformada hasta considerarse que la ratificación es un acto válido de transformación. En cambio, la doctrina de la incorporación postula que el derecho internacional es parte del derecho interno, sin la necesidad de la interposición de un procedimiento constitucional de ratificación. Vid. Laura Hernández Ramírez (1998), *Comercialización internacional de los servicios en México*, McGraw-Hill, México.

la categoría de ley el tratado internacional con base en el artículo 133° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Este último establece: “Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados.”<sup>334</sup>

Así, las fuentes del derecho internacional que estén de acuerdo con el Máximo Ordenamiento de la República adquieren validez federal. Y por lo tanto, de este modo es como México asimila los compromisos internacionales, asimilación que trae como consecuencia la reforma de varias disposiciones de leyes tanto federales como estatales, con el fin de armonizar las disposiciones jurídicas nacionales con las internacionales establecidas en los tratados.

Por último, cabe decir que, en complementación del marco jurídico del comercio exterior de México, los ordenamientos emanados del derecho internacional de diverso contenido, con vigencia dentro del territorio de los distintos estados debido a las interrelaciones y la interdependencia entre unas naciones y otras,<sup>335</sup> así como la serie de tratados y acuerdos bilaterales y multilaterales, convenidos para regular directa o indirectamente la política comercial nacional y que han sido suscritos y aprobados por el gobierno mexicano,<sup>336</sup> se identifican como elementos internacionales del derecho del comercio exterior o fuentes jurídicas externas del comercio exterior.

<sup>334</sup> Miguel Carbonell (2005), *op. cit.*, artículo 133°, p. 175.

<sup>335</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>336</sup> Jorge Witker Velásquez (1989), *op. cit.*, p. 312.

### **3.1. El comercio exterior de México y la reglamentación internacional de la actividad comercial**

#### *3.1.1. La estructura y la institucionalización de la economía Internacional: visión histórica y situación contemporánea<sup>337</sup>*

Desde hace siglos, la actividad comercial a escala planetaria construyó los cimientos de la economía internacional. A partir de una visión histórica puede aseverarse que la economía de la Edad Media condujo de forma gradual a la formación de lo que a partir de mediados del siglo xvii pudo denominarse mercado mundial.

Así, desde una óptica occidental, los primeros antecedentes premodernos de las relaciones económicas internacionales se circunscriben a los propios del comercio mundial. Es decir, las primeras relaciones económicas mundiales se identifican con las relaciones del intercambio mediterráneo en el bajo medioevo, cuando Génova, Venecia y Pisa figuraron como los puertos que enlazaron a Occidente con Oriente, en medio de las últimas Cruzadas (siglo xiii), fundamentalmente para el tráfico de producción de lujo (oro, plata, especias, porcelana y sedas). En contraparte, el comercio también activado desde el siglo xiii en Flandes se concentró en artículos de mayor consumo (lana, paño y tintes). Empero, desde sus inicios prevaleció un enlace entre ambas terminales europeas de comercio.<sup>338</sup> Y este tráfico medieval de alcance europeo, a lo más euroasiático por el canal del Mediterráneo, obtuvo un gran florecimiento a finales del siglo xiv, aunque en tiempos posteriores habría de deteriorarse ante la presión de los turcos desde Oriente y por el ambiente bélico europeo del siglo xv.

El gran avance hacia un futuro comercio mundial se materializó, no obstante, en el término del siglo xv, a partir de los logros en torno de los descubrimientos geográficos de los pueblos ibéricos, en la ruta de las Indias (Portugal) y de América (España); en los siglos xvi, xvii y xviii, a través de la activación de los imperios coloniales de Portugal, España, In-

<sup>337</sup> Ramón Tamames y Begoña G. Huerta (1999). *Estructura económica internacional*, Alianza, España, pp. 27-53.

<sup>338</sup> Vid. Robert S. López (1974), "Les influences orientales et l'éveil économique de l'Occident", *Cahiers d'Historie Mondiale*, París, Francia.



glaterra, Francia y Holanda, y en los siglos XVIII y XIX, en medio de la hegemonía británica y la era del libre comercio. A partir del término de la década de 1870, sin embargo, la situación mundial, casi totalmente librecambista, inició una transformación en medio del debate librecambismo-proteccionismo. Entonces varios países europeos (verbigracia, Alemania, 1879; Francia, 1880) fueron adoptando políticas arancelarias más proteccionistas, con el fin de poder desarrollar sus propias industrias frente a la progresiva competencia británica. Y concluido el reparto de los últimos espacios vacíos sin soberanía internacionalmente reconocida entre las potencias europeas, las nuevas ampliaciones de los mercados coloniales reservados, o de las áreas de influencia, se habrían de hacer a través de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), conflicto con el que el liberalismo abrió paso al bilateralismo y a un nuevo sistema económico antagónico del capitalismo, el socialismo, y que provocó en los países coloniales el planteamiento de la problemática del desequilibrio entre los niveles de desarrollo.

Por lo tanto, la economía internacional de nuestro tiempo inició a partir de la conclusión del primer gran conflicto bélico europeo. Y la estructura económica internacional de nuestros días se concibe, entonces, como “el conjunto de relaciones económicas entre las naciones. Esas relaciones adquieren en cada caso unas configuraciones concretas, que se traducen en el plano de la organización en unas ciertas instituciones de alcance más o menos general. Y es ese conjunto de relaciones —en cuanto a estructura de intercambios y como instituciones de ellas derivadas— lo que compone la estructura económica internacional de nuestro tiempo. Tal conjunto, claro que con sus cambios considerables, es el que tuvo su origen a partir de la Primera Guerra Mundial, y fue durante la segunda, de 1939 a 1945, cuando las naciones aliadas contra las potencias del Pacto Tripartito (Alemania, Italia y Japón) empezaron a forjar una visión de lo que podrían ser las nuevas relaciones económicas internacionales, que entrarían en efectivo funcionamiento al final de la contienda”.<sup>339</sup>

El planteamiento primigenio de que sería imperativo crear un complejo de instituciones económicas internacionales para que, en el corto plazo atendieran la promoción de la paz y gestionaran esquemas de reconcilia-

<sup>339</sup> *Ibid.*, p. 36.

ción entre las naciones, le correspondió al presidente de Estados Unidos, F. D. Roosevelt, quien, en 1941, y aún manteniendo a la nación norteamericana al margen de la Segunda Guerra Mundial, suscribió, con el premier británico W. Churchill, la Carta del Atlántico, documento dirigido a la salvaguarda de las democracias y tendiente a la promoción de un esquema de seguridad amplio y permanente.<sup>340</sup> Así, en 1943 tuvo su primera reunión en Hot Springs (Virginia), lo que habría de ser el embrión de la primera agencia de la Organización de las Naciones Unidas: la Organización de la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), en la consideración de que un problema inesquivable a formularse en medio del planteamiento de la paz habría de ser el referente a la alimentación de los países arruinados por el conflicto bélico. Igualmente, “en octubre del mismo año 1943, reunidos en Moscú los representantes de China, Estados Unidos, Reino Unido y la URSS, se ratificaban en su deseo de crear, ‘a la mayor brevedad posible, una organización general internacional’. En este contexto, fueron esbozándose los futuros organismos económicos internacionales. Fue así como entre el 1º y el 22 de julio de 1944 se celebró en Bretton Woods (New Hampshire, una conferencia internacional monetaria y financiera en la que se aprobó la creación de dos de las más importantes futuras agencias especializadas en las Naciones Unidas: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). El objetivo de ambos organismos [...] era bien claro: reconstruir el sistema internacional de intercambios y pagos y facilitar recursos crediticios para atender a la reconstrucción. La URSS no firmó los convenios constitutivos del FMI y del BIRF; ello puso de relieve —en las postrimerías de la guerra— que una de las principales constantes de la posguerra sería precisamente la diferencia entre los dos grandes sistemas económicos y políticos (capitalismo y socialismo), que transitoriamente se habían aliado durante la contienda para combatir a los regímenes fascistas de Europa y Asia.”<sup>341</sup>

<sup>340</sup> “Artículo 8º de la ‘Carta del Atlántico’. La carta fue ratificada el 1º de enero de 1942 por la Declaración Conjunta de las Naciones Unidas, suscrita por 22 países, incluida la URSS, ya en guerra con Alemania desde junio de 1941.” Sobre todo el proceso de generación de la actual estructura jurídica de los organismos internacionales, es de gran interés el *Tratado general de la organización internacional*, de Modesto Seara Vázquez, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, p. 37, nota, 9.

<sup>341</sup> *Idem.*

### 3.1.2. *La teoría de las relaciones económicas internacionales como fundamento general de la regulación internacional del intercambio comercial*

### 3.1.3. *Las relaciones internacionales y la teoría de las relaciones internacionales*

Sin duda, el mundo de los siglos xx y xxi ha sido y es el de los asuntos internacionales; el de las relaciones internacionales, pues. Y, de acuerdo con Deutsch, “en nuestra época, una introducción al estudio de las relaciones internacionales es una introducción al arte y a la ciencia de la supervivencia de la humanidad”<sup>342</sup>.

En el diccionario se definen las relaciones internacionales como “una rama de las ciencias políticas que estudia las relaciones entre unidades políticas con el rango de nacionales y que trata fundamentalmente con la política internacional”.<sup>343</sup> También, las relaciones internacionales se identifican con “el estudio de todas las interacciones humanas a través de las fronteras nacionales y de los factores que afectan tales interacciones. [Y] todas ellas involucran interacciones entre gobiernos nacionales y más específicamente entre representantes oficiales de las unidades políticas llamadas naciones-Estado”.<sup>344</sup>

En torno al análisis de las relaciones internacionales (o teoría de las relaciones internacionales) hay el registro de cuatro paradigmas<sup>345</sup> o modelos principales que han estructurado el pensamiento sobre las mismas en los siglos xx y xxi; a saber: el paradigma idealista-liberal, el paradigma realista, el paradigma globalista y el paradigma marxista.<sup>346</sup> La primera es-

<sup>342</sup> Karl W. Deutsch (s. a.), *The Analysis of International Relations*, cit. en Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester (2000), *Relaciones internacionales. Situación global en el siglo xxi*, 4ª ed., McGraw-Hill, México, p. 1.

<sup>343</sup> G. y C. Merriam Co. (1994), *Merriam Webster's Collegiate Dictionary*, 10ª ed., EUA, p. 611.

<sup>344</sup> Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester (2000), *op. cit.*, p. 14.

<sup>345</sup> Se define como paradigma un marco intelectual que estructura el pensamiento humano en torno de un conjunto de fenómenos; son mapas mentales que permiten la organización de la realidad y el entendimiento de los eventos registrados en el mundo. Además, ofrecen modelos distintos de la realidad o visiones del mundo y, en consecuencia, centran la atención en unas cosas y alejan el interés en otras. *Vid.* Thomas Kuhn (1962), *The Structure of Scientific Revolution*. University of Chicago Press, EUA, y Martin Rochester (1978), “The Paradigm Debate in International Relations and Its Implications for Foreign Polity Making”, *Western Political Quarterly*, núm. 31, marzo, EUA, pp. 48-58.

<sup>346</sup> *Cf.* Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester (2000), *op. cit.*, pp. 17-23.

cuela deja de relieve el impacto del derecho internacional y de las organizaciones internacionales, los derechos humanos y la cooperación entre los Estados. El realismo (que incluye al neorrealismo y al realismo clásico) aprecia las relaciones internacionales como una afrenta de poder entre los Estados, en pos de la seguridad nacional; se enfoca en la estrategia militar, en los elementos del poder nacional y en la naturaleza del interés nacional más que en el derecho y en las organizaciones internacionales, y se centra en el comportamiento del Estado en anarquía. El paradigma globalista (o pluralista), por su parte, interpreta con mayor consistencia y complejidad los temas de guerra y de paz, así como del bienestar económico y social, considerando los gobiernos nacionales y las corporaciones multinacionales y, en general, los actores de la interdependencia. A diferencia del realismo, el modelo globalista adopta la consideración de un campo más amplio de actores y aspectos en el análisis de los vínculos entre los países. Y “por su énfasis en la necesidad de construir instituciones de cooperación internacional para manejar la interdependencia, los globalistas son considerados como los herederos de la tradición idealista y a veces se les conoce como los ‘neoliberales’”.<sup>347</sup> Por lo que hace a la visión marxista, ésta tiene su raíz intelectual en las obras de Marx y Engels del siglo XIX (*El capital* y *El manifiesto comunista*). En términos sucintos, los marxistas estiman las relaciones internacionales como un permanente conflicto de clases sociales (entre los ricos —burgueses— y los pobres —proletariado—) del mundo más que como una lucha entre gobiernos nacionales o naciones-Estado, por lo que estos pensadores están en cierta forma vinculados, de manera distinta, con la concepción globalista, dado que apuestan por una sociedad global, armoniosa, de índole comunista, en la que cada persona recibirá su ingreso en función de sus necesidades específicas y no de acuerdo con una situación de privilegio.<sup>348</sup>

Estas distintas perspectivas representan orientaciones muy generales

<sup>347</sup> *Ibid.*, p. 22; *vid.* también Michael Doyle (1986), “Liberalism and World Politics”, *American Political Science Review*, núm. 80, diciembre, EUA, pp. 1151-1169.

<sup>348</sup> Según el paradigma marxista, se requiere que “emerjan unos líderes que sean capaces de reemplazar el principio del *laissez-faire*, o mercado capitalista libre, por unas economías de orientación masiva, de planeación central y de dirección planificada, que supuestamente resultarían en unas relaciones sociales más armónicas, tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo, en época reciente, los analistas marxistas han sufrido retrocesos con la quiebra de las economías marxistas desde la Unión Soviética hasta Mozambique, y con la actual experimentación de las ideas capitalistas que tiene lugar en Cuba y China”. *Idem.*

en el renglón de los asuntos internacionales. Y teniendo presente el papel que desempeñan los paradigmas aludidos en estructurar la concepción que tiene cada persona y nación sobre el mundo, resulta imperativo comprender que frecuentemente “se presentan interpretaciones que compiten entre sí y se tornan conflictivas respecto a las relaciones internacionales; esto se debe a que las diferentes personas y culturas, basadas en sus experiencias históricas y recientes, poseen a menudo diferentes lentes a través de los cuales pueden analizar los varios eventos”<sup>349</sup>

La opción de análisis para abordar el objeto de estudio de esta investigación se identifica primariamente con los paradigmas idealista-liberal y globalista-pluralista, toda vez que estas concepciones posibilitan el planteamiento nodal de que la teoría de los asuntos internacionales fundamenta, en términos generales, la regulación internacional del intercambio comercial a través de un marco institucional: el derecho internacional y las organizaciones de cooperación entre los Estados. No obstante lo anterior, en el presente estudio se consideran, igualmente, elementos contemplados por los paradigmas realista y marxista, en aras de enriquecer el análisis en turno. Por ello, habría que sostener, más bien, que la investigación en curso, en este momento, posee un enfoque de estudio de las relaciones internacionales, más que puro, ecléctico.

### *3.1.3.1. Las relaciones entre los Estados y la regulación internacional del intercambio comercial*

### *3.1.3.2. Las dimensiones de las relaciones internacionales*

En la sustancia de las relaciones internacionales destacan, de manera notable, las dimensiones política (diplomática) y económica. Así, desde las ciencias políticas, las relaciones internacionales se vinculan con la política internacional y, portanto, con el estudio de quién obtiene qué, cuándo y cómo en la arena internacional.<sup>350</sup>

Y a la luz de la ciencia económica, las relaciones internacionales aludirían a la economía internacional o mundial y, por lo tanto, a una red de

<sup>349</sup> *Ibid.*, p. 23.

<sup>350</sup> *Ibid.*, p. 15.

vínculos de comercio, monetarios y de capital, que superan las fronteras de los países y arriban hasta cualquier parte del mundo. Por lo tanto, las relaciones económicas internacionales dejan de manifiesto que todos los países “hacen parte de una economía mundial de escala mayor a su propia dimensión, que ha llegado a ser suficientemente interdependiente como para llevar a cualquier observador a referirse al mundo como a un ‘centro comercial mundial’”.<sup>351</sup>

### 3.1.3.3. *Los formatos de las relaciones económicas entre las naciones: los orígenes del intercambio, el bilateralismo, la cooperación y la integración económicos mundiales*

En el terreno de la realidad actual, en el mundo coexiste un gran número de naciones con distintos sistemas económicos (capitalismo y socialismo) y con diversos grados de desarrollo (alto, medio o bajo, en función de su renta per cápita). Empero, tales diferencias no obstaculizan el desarrollo de las relaciones internacionales pues, por el contrario, esta heterogeneidad pone de manifiesto una lógica de complementación entre los Estados, donde los vínculos económicos en general y los comerciales en particular, juegan un papel de primer orden. En palabras de Paul Sweezy: “Así como los individuos en la sociedad son económicamente necesarios los unos a los otros y forman una economía completa, las naciones del mundo son necesarias las unas a las otras y constituyen una economía mundial”.<sup>352</sup>

Y “si hubiéramos de hacer una sinopsis de las distintas formas institucionales de relación económica entre las naciones, podríamos decir que los extremos de la gama se situarían entre la carencia total de relación, economía cerrada, y la función de los Estados. En el primer caso no existiría ninguna relación con el exterior; en el segundo, las relaciones internacionales dejarían de existir en el estricto sentido de la expresión, para convertirse en simples relaciones interregionales. De hecho, en el tiempo en que vivimos, en los albores del siglo XXI, ya no hay casos de economías

<sup>351</sup> *Ibid.*, p. 424. Vid. también Richard J. Barnet y John Cavanaugh (1994), *Global Dreams: Imperial Corporations and The New World Order*, Simon and Schuster, EUA, p. 161.

<sup>352</sup> Paul Sweezy (1958), *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 315.

cerradas”.<sup>353</sup> Así, con la pertinente existencia de la Organización de las Naciones Unidas, de ámbito universal, la expansión progresiva de las relaciones económicas internacionales constituye un fenómeno irreversible.<sup>354</sup>

En este contexto, según Ramón Tamames y Begoña G. Huerta, “interesa subrayar el hecho de que, si bien las relaciones económicas internacionales son casi universalmente aceptadas, ello no significa que todas se desenvuelvan conforme a un modelo institucional único. Las posibilidades son muy diversas. En un intento de esquematizarlas, las formas básicas de relación económica entre las naciones podríamos agruparlas en cuatro: librecambio, bilateralismo, cooperación e integración. Cuatro formas de relación que en buena medida coexisten entre sí”.<sup>355</sup>

El primer formato de las relaciones económicas internacionales, “el librecambio,<sup>356</sup> nació en el siglo XIX, como una reacción frente a las trabas comerciales introducidas durante el largo periodo mercantilista. Durante ese periodo (siglos XVII y XVIII) se pusieron en Europa los primeros cimientos de la actividad industrial. Y para protegerlos fueron muchos los países que establecieron altos derechos a la importación de manufacturas, listas de prohibición o contingentación de importaciones, obstáculos a la exportación de materias primas (al objeto de fomentar su transformación en las manufacturas nacionales), subsidios a las industrias nuevas, reserva del tráfico naval al pabellón nacional, monopolios para la explotación del comercio con colonias, etc. [...] El liberalismo puede definirse como aquella situación de las relaciones económicas en que era posible el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias verdaderamente importantes, y en la cual tampoco existían obstáculos serios para los movimientos de los factores de producción (capitales y trabajadores)”.<sup>357</sup> La vigencia del libre cambio, en la aplicación de sus principios,<sup>358</sup> “originó algo parecido a una integración económica inter-

<sup>353</sup> Ramón Tamames y Begoña G. Huerta (1999), *op. cit.*, pp. 57 y 58.

<sup>354</sup> *Idem.*

<sup>355</sup> *Ibid.*, p. 58.

<sup>356</sup> Las cursivas son mías.

<sup>357</sup> Ramón Tamemes y Begoña G. Huerta (1999), *op. cit.*, p. 31.

<sup>358</sup> “Impulsadas desde Inglaterra [...] las corrientes librecambistas se extendieron paulatinamente por toda Europa, lo cual de hecho quería decir por el mundo entero. Por entonces, África y Asia eran casi en su totalidad dominios coloniales o países semicoloniales dependientes de Europa, y en el continente americano sólo los Estados Unidos contaban con una incipiente industria. Hacia las décadas de 1860-1880, el librecambismo

nacional, pero construida sobre pilares muy poco firmes (fundamentalmente por las grandes diferencias de desarrollo y de renta existentes entre los países) y por el ejercicio del poder colonial de las potencias industriales europeas sobre los pueblos más atrasados”<sup>359</sup>

El segundo perfil de las relaciones económicas internacionales, el bilateralismo económico, surgió como forma predominante de nexo económico entre las naciones que vino a sustituir progresivamente al librecambismo. Así, como consecuencia del abandono del patrón oro, la elevación de los aranceles y el establecimiento de restricciones en el intercambio de mercancías, de personas y de capitales fueron, todos ellos, fenómenos de un periodo de entreguerras (1918-1939) problemático para Inglaterra y Alemania, en casi toda su duración, y extremadamente grave para todo el mundo desde el comienzo de la Gran Depresión (1929) hasta finales de 1939 [...] Se inició así una implantación generalizada del bilateralismo, cuyo primer instrumento serían precisamente las restricciones cuantitativas (o contingentes) que se utilizaron primero como medida de represalia económica. Y casi inmediatamente después como instrumento de protección más radical que los aranceles [...] Otro de los instrumentos del bilateralismo fue el régimen conocido con el nombre de comercio de Estado, con éste como único titular de la importación, realizada por sí mismo o por adjudicación a particulares [...] El control de cambios, el tercero de

alcanzó su máxima expansión. El tratado franco-británico Cobden-Chevalier de 1860 y todos los subsiguientes que condujeron a fuertes reducciones arancelarias (automáticamente extensibles al resto del mundo a través de la cláusula de nación más favorecida) significaron el triunfo ‘general’ del librecambio, basado en pocos pero muy claros principios: 1) La división internacional del trabajo, que tendía a favorecer a Inglaterra como primera potencia industrial. 2) El patrón oro, que permitía una fluidez en los mecanismos de pagos internacionales y en los movimientos de capital, que favorecían igualmente la expansión financiera británica desde su centro neurálgico de la City. 3) El comercio con pocas trabas (aranceles bajos, supresión de restricciones a la importación y de listas de géneros prohibidos), permitía la exportación masiva de las manufacturas inglesas. Se creó así, de manera sistemática, una favorable relación real de intercambio, que hizo posible una fuerte plusvalía a favor del capitalismo británico, que supo explotar a su propio proletariado interno y al de sus extensos territorios coloniales. 4) La libertad de migraciones, que facilitó los movimientos de población más importantes conocidos en la historia hacia las nuevas repúblicas americanas, y sobre todo hacia Estados Unidos y Argentina. 5) La libertad de los mares, que, naturalmente, fue aprovechada en primer término por la Gran Bretaña, cuyo pabellón ondeaba en todas las aguas y en todos los puertos. 6) La reserva de los mercados coloniales para las potencias metropolitanas, que también favoreció primordialmente al Reino Unido, que ya disfrutaba del mayor imperio colonial”. *Ibid.* pp. 32 y 33.

<sup>359</sup> *Ibid.*, p. 33. “De hecho, y como subrayaba Engels en 1885, la ‘teoría del librecambio se había establecido sobre la hipótesis de que Inglaterra debería ser el único gran centro industrial en un mundo agrícola’. Los hechos desmentirían por completo esta hipótesis”. *Ibid.*, p. 33.



los mecanismos utilizados en el bilateralismo, puede adoptar diversas formas, desde la mera intervención de sostén en los mercados de divisas a través de fondos de estabilización de cambios, hasta el racionamiento de divisas por una oficina gubernamental, a la que forzosamente se entregan todas las divisas obtenidas por cobros al exterior [...] [Finalmente,] el bilateralismo rigió entre 1945 y 1990 las relaciones económicas Este-Oeste hasta la caída del muro de Berlín”.<sup>360</sup>

La tercera tipología de las relaciones económicas internacionales, la cooperación internacional, coincidió en sus orígenes con el bilateralismo económico, cuando “surgieron los primeros intentos de resolver o paliar sus desventajas por medio de la cooperación económica internacional. No es una casualidad que fuera entre 1928 y el comienzo de la Segunda Guerra Mundial cuando se redactaron los primeros acuerdos internacionales para regular el comercio de ciertos productos básicos [...] La Gran Depresión, origen del bilateralismo, y que forzó en mayor o menor grado las producciones autárquicas, deprimió el comercio mundial, haciendo caer en vertical los precios de la mayoría de las materias primas. Para detener ese colapso y prevenir fluctuaciones futuras, se llegó a la conclusión de los citados acuerdos, primeros ejemplos de cooperación económica intergubernamental a escala multinacional. Mas tarde, durante la Segunda Guerra Mundial, aumentaron los esfuerzos para alcanzar una mayor cooperación de cara a la paz. Y conseguida ésta, las Naciones Unidas [...] crearon un conjunto de órganos de estudio y de agencias especializadas que institucionalizaron muchos aspectos de la cooperación internacional. Incluso puede decirse que se intentó construir un instrumento mundial de cooperación económica. No otro era el sentido de ‘La Carta de La Habana’ (1948), cuyos propósitos de crear una Organización Internacional de Comercio se vieron frustrados por la aparición de tensiones Este-Oeste, naciendo así el GATT (1947) que en 1994 se transformaría en Organización Mundial de Comercio (OMC)”.<sup>361</sup>

<sup>360</sup> *Ibid.*, pp. 34 y 35. Empero, “el hecho de que nuestro tiempo sea una época de cooperación e integración económica no quiere decir que el bilateralismo haya pasado a la historia. Con los países cuya moneda carece de convertibilidad exterior o cuyo comercio exterior es monopolio del Estado, los países de economía de mercado y de moneda convertible practican normalmente el comercio bilateral, a fin de evitar la acumulación de reservas excesivas de divisas no convertibles y al objeto de contrarrestar los inconvenientes derivados del monopolio del Estado en el comercio internacional”. *Ibid.*, p. 35.

<sup>361</sup> *Ibid.*, p. 59.

Y la cuarta forma de relación económica internacional, la integración, constituye un proceso a través del cual “dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea [...] [Y] para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base de política supranacional. Y, a su vez, el progreso en la integración económica impone una coordinación política más estrecha, que a la postre no puede por menos de desembocar en una unión política. [Y] las posibles formas de integración económica podríamos enumerarlas así: sistema de preferencias aduaneras, zona de libre comercio, uniones aduaneras y uniones económicas”,<sup>362</sup> clasificación básica de los formatos de integración que se encuentra hecha sobre la base del papel y la función del arancel de aduanas y del régimen de comercio, dado que éste es el mecanismo de defensa de mayor importancia de las economías de mercado.<sup>363</sup>

“Hoy puede decirse que ningún país practica el librecambio en su acepción verdadera (ausencia de barreras significativas para el comercio exterior) [...] El restablecimiento de algo parecido al librecambio a escala verdaderamente planetaria internacional hoy no es posible más que sobre la base de una efectiva integración económica. Sin embargo, para llegar a esa fase de las relaciones económicas internacionales [...] históricamente hubo que superar la dura fase del bilateralismo, que en el caso de muchos países no puede considerarse actualmente terminada”.<sup>364</sup> Y la distinción entre cooperación e integración consiste en que, por medio de la primera, se procura la reducción de los obstáculos, para otorgar a las transacciones económicas una flexibilidad mayor, y con la segunda se intenta concretar la supresión absoluta de tales obstáculos, en aras de crear un mercado único, sin solución de continuidad, sin trabas fronterizas. Además, en tanto que la cooperación puede verificarse entre países con distintos sistemas monetarios, fiscales, de seguridad social y hasta con una visión diferente de la organización de la empresa, la integración plena únicamente es

<sup>362</sup> *Ibid.*, p. 208.

<sup>363</sup> *Cf. Idem.*, p. 208.

<sup>364</sup> *Ibid.*, p. 34.

posible si se ha concretado una armonización del marco institucional económico.<sup>365</sup>

Hasta aquí la relatoría de los formatos de las relaciones económicas internacionales. Hay que agregar, por último que, a partir de las tensiones de la segunda posguerra, desde 1945, la comunidad mundial asistió a la apertura de un proceso que condujo a la situación económica actual: en el siglo XXI el mundo vive en una economía mundial planetaria sumamente interpenetrada.

### 3.1.3.4. *La regulación institucional del intercambio comercial en el contexto de las relaciones internacionales*

Medina Romero afirma que “la teoría contemporánea de las relaciones internacionales vincula al desarrollo y a la modernidad con la globalización, es decir, con la necesaria inserción de las comunidades, regiones y naciones en los flujos mundiales del conocimiento, la información, la inversión, la producción, el comercio, etc.”<sup>366</sup> Y, de acuerdo con Lodge, “la globalización es el proceso por medio del cual los habitantes del mundo tienen una mayor interrelación en todas las facetas de la vida: culturales, económicas, políticas, tecnológicas y del entorno”.<sup>367</sup> La globalización tiene que ver con la existencia de una economía mundial, y esta última, que “se caracteriza por una complicada red de relaciones que van más allá de las fronteras nacionales y llegan hasta cualquier parte del mundo”, se vincula con las relaciones económicas internacionales.

Así, a partir de la teoría de las relaciones internacionales, puede formularse que la economía internacional consiste en tres componentes específicos distintos pero interrelacionados estrechamente; a saber: el sector comercio, el sector monetario o de los medios de transacción y el sector del capital.<sup>368</sup> Y a la luz de estas tres caras de la economía mundial puede apre-

<sup>365</sup> Cf. *Ibid.*, p. 59.

<sup>366</sup> Miguel Ángel Medina Romero (2000), “En torno a la globalización”, *Realidad Económica*, Escuela de Economía de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, No. 9, octubre, México, pp. 22-25.

<sup>367</sup> George C. Lodge (1996), *Administrando la globalización en la era de la interdependencia*, Panorama Editorial, México, p. 23.

<sup>368</sup> Este marco de presentación sigue el sugerido en William D. Coplin (1971), *Introduction to Internacional Politics: A Theoretical Overview*, Markham, EUA, pp. 194-200, y empleado Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester (2000), *op. cit.*, p. 430.

ciarse, igualmente, la existencia de instituciones internacionales establecidas con el objetivo de materializar una colaboración en el manejo de la economía internacional.

De los tres sectores mencionados, a la presente investigación le interesa sobremanera el primero. Así, se aplicará aquí la teoría de las relaciones internacionales a la economía mundial, desde la óptica comercial y, por tanto, destacando la regulación internacional del intercambio comercial a través de las instituciones (el derecho internacional y las organizaciones de cooperación entre los Estados).

En el sector del comercio, el libre intercambio de bienes y servicios engendra beneficios y costos. El comercio libre aumenta la disponibilidad de bienes con frecuencia a precios favorables al igual que las oportunidades de crecimiento de ciertas industrias domésticas.<sup>369</sup>

No obstante, puede igualmente significar un perjuicio para las industrias nacientes o las viejas empresas de un país, y también provoca que las firmas ineficientes sean incapaces de competir con los productores extranjeros, situación que puede conducir a niveles más altos de desempleo y a una dependencia excesiva sobre las fuentes externas de la oferta. Así, para limitar el comercio internacional, los no apologistas del libre comercio proponen a los países acudir a fórmulas como el establecimiento de cuotas y tarifas u otro tipo de proteccionismo más sutil.

Empero, a pesar de que el proteccionismo se antoje atractivo para una economía con problemas internos, esta opción puede ser un arma de doble filo: “No solamente tiende a recompensar la ineficiencia de las industrias domésticas a costa de los consumidores que de otra forma se beneficiarían con importaciones extranjeras más baratas, sino que también invita a la retaliación de parte de los países afectados y por lo tanto afecta a los propios sectores orientados a las exportaciones; así, los gobiernos con frecuencia se encuentran en situaciones difíciles para escoger los sectores

<sup>369</sup> La escuela clásica del liberalismo internacional hace una apología del libre comercio al afirmar que éste promueve el mayor volumen posible de importaciones y exportaciones mediante la eliminación de las barreras tarifarias artificiales impuestas los gobiernos de los diques no tarifarios entre los Estados, argumentando el principio económico capitalista del *laissez-faire, laissez-pasé*: sustentar en las fuerzas naturales del mercado la oferta y la demanda, y en un mínimo de regulación económica en las economías tanto nacionales como internacionales el mejor uso de los recursos y el progreso y la prosperidad económicos. Vid. *Ibid.*, pp. 426 y 427.

que deben sacrificarse si se pretende beneficiar a la economía nacional en su conjunto”<sup>370</sup>.

En un ejercicio de recuento histórico de la evidencia empírica, “la mayor parte de los economistas están de acuerdo en que el alto grado de proteccionismo que se practicó después de la Primera Guerra Mundial, en comparación con el libre comercio del siglo XIX, contribuyó en forma significativa a la contracción de las actividades comerciales y al desempleo mundial que condujo posteriormente a la gran depresión de la década de 1930. [Y] esta fue precisamente la razón por la cual después de la Segunda Guerra Mundial se hicieron grandes esfuerzos por reducir las barreras comerciales en forma tal que el error de incurrir en una situación similar a la ocurrida en el periodo entre las dos guerras no se fuera a repetir”<sup>371</sup>.

La teoría de la dependencia, en contraparte, supone que los patrones de las relaciones comerciales entre el Norte y el Sur favorecen al primero debido a motivos múltiples.<sup>372</sup> A pesar de los términos adversos identificados en los vínculos internacionales de comercio, es una realidad el que las naciones menos desarrolladas “dependen tanto del comercio internacional que les es difícil alejarse de la actual red de interrelaciones entre los países”<sup>373</sup> Y es que “como grupo, los países menos desarrollados dependen del comercio internacional para el 40% de su producto interno bruto (PIB)”<sup>374</sup> Y “los países desarrollados como grupo son mucho menos dependientes y su comercio internacional representa el 30% de su PIB. Sin embargo, algu-

<sup>370</sup> *Ibid.*, pp. 432 y 433.

<sup>371</sup> *Ibid.*, p. 433.

<sup>372</sup> “En primer lugar, mediante una sofisticada tecnología, los productos terminados que vende el Norte tienden a tener un mayor precio que los productos primarios y sin terminar o los bienes procesados que vende el Sur, no obstante que muchos productos del Norte no podrían hacerse sin las materias primas y otros elementos provenientes del Sur. En segundo lugar, muchos de los países menos desarrollados son aún excesivamente dependientes de ciertos elementos [...] para el grueso de sus ingresos de exportación y por lo tanto son extremadamente vulnerables a las recesiones económicas y a otras condiciones que pueden originar fluctuaciones de precios e incertidumbre económica. En tercer lugar, aun los países menos desarrollados, tales como los nuevos países industrializados que han diversificado sus economías, se han encontrado con barreras tarifarias establecidas por los países desarrollados que buscan proteger a sus productores domésticos del flujo de [...] [mercancías] [...] en la misma forma como los productores [...] en el Sur a menudo se han encontrado con el establecimiento de cuotas, impuestos y otras barreras por parte de los países del Norte”. *Ibid.*, pp. 434 y 435.

<sup>373</sup> *Idem.*

<sup>374</sup> *Idem.*

nos países desarrollados, sobre todo de Europa occidental, dependen fuertemente de su comercio internacional”<sup>375</sup>

En medio del panorama anterior, pues, “al reconocer los beneficios del comercio internacional, los gobiernos han intentado cooperar a través de varias organizaciones intergubernamentales establecidas [sobre todo] después de la Segunda Guerra Mundial con el objeto de enfrentar los problemas propios del comercio”.<sup>376</sup> Y es que tanto el deseo de la generación de un máximo de beneficios junto con la intención de reducir los riesgos y los costos del comercio internacional han provocado el establecimiento de una reglamentación del intercambio comercial internacional.

La reglamentación del comercio internacional o de la institucionalidad comercial internacional, así, se concibe como la tarea propia de las “instituciones internacionales de proveer vehículos multilaterales de coordinación intergubernamental de las relaciones económicas internacionales, ayudando a mantener la estabilidad mientras se potencia la expansión y el crecimiento del producto mundial”.<sup>377</sup>

En esta tesitura, “los intentos iniciales para crear una organización internacional de comercio como una agencia de Naciones Unidas simultáneamente con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional no prosperaron. En su lugar, en 1947 se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), para operar como un foro mundial de las negociaciones multilaterales orientadas a la reducción de tarifas y barreras no tarifarias [...] Por cerca de 50 años el GATT siguió siendo el mayor foro internacional del comercio y sus socios fueron responsables de más de las cuatro quintas partes del comercio mundial [...] y proporcionó una norma legal respecto al comercio mundial”.<sup>378</sup>

Entrada la mitad de la década de los años ochenta, “era ya clara la necesidad de fortalecer los regímenes liberales de comercio y se hizo necesario no sólo abarcar más Estados sino atacar prácticas restrictivas en áreas donde las normas del GATT eran débiles o inexistentes [...] Mientras aún existía la guerra fría, la Ronda de Uruguay, que comenzó en Punta del Este

<sup>375</sup> *Idem.*

<sup>376</sup> *Ibid.*, p. 435.

<sup>377</sup> *Ibid.*, p. 461.

<sup>378</sup> *Ibid.*, pp. 435 y 436.

en 1986, llegó a incluir a más de 100 países en una década de esfuerzos diplomáticos que en último término demostró ser la ‘primera gran prueba de la cooperación económica en la era de la posguerra fría’. El producto final fue el Acuerdo de Marrakech [...] conjunto de negociaciones que ampliaron las normas del GATT a nuevas áreas y establecieron un cuerpo sucesor del mismo. Nació así la Organización Mundial de Comercio (OMC) que inició su existencia en 1995 [...] La OMC afianzó y fortaleció apreciablemente los mecanismos para el arreglo de disputas en comparación con los que contemplaba el GATT, si bien actualmente persisten muchas diferencias y controversias respecto al papel de la OMC como reguladora del comercio mundial”.<sup>379</sup>

Y “aun cuando desde 1945 se han hecho muchos avances para eliminar las barreras comerciales, en los últimos años se han visto obstaculizados por un resurgimiento de los sentimientos proteccionistas en muchos países que experimentan problemas domésticos [verbigracia, los Estados Unidos y la Unión Europea]. [Y] en lo que respecta a los países menos desarrollados, éstos generalmente han tenido bajas barreras a las importaciones en aquellos campos en que pueden competir mejor con los productores extranjeros [...] mientras insisten en sus prerrogativas para proteger sus más vulnerables industrias domésticas y el sector de los servicios”.<sup>380</sup> Además, “un desafío adicional para la visión del liberalismo internacional de una economía abierta lo constituye la posible fragmentación de la economía en zonas comerciales de tipo regional, incluyendo el bloque de Norteamérica liderado por los Estados Unidos, el bloque europeo liderado por la Unión Europea y el bloque asiático liderado por Japón”.<sup>381</sup>

La mayoría de los países del mundo que se identifican por sus esfuerzos de progreso continúan promoviendo el comercio libre internacional; entre ellos, las grandes potencias. Empero, “aun cuando la mayor parte de los países del mundo hoy en día ‘hablan’ sobre el libre comercio, persiste el espectro del nacionalismo económico y de las guerras comerciales. Al mismo tiempo se trata de encontrar la liberación del comercio en diversas

<sup>379</sup> *Ibid.*, p. 436

<sup>380</sup> *Ibid.*, pp. 436 y 437.

<sup>381</sup> *Ibid.*, pp. 437 y 440.

áreas, pero el neomercantilismo parece que aumenta en otros terrenos”.<sup>382</sup> Ante ello, se torna imperativo un esquema de institucionalidad comercial internacional.

Así pues, “desde la perspectiva de la escuela del liberalismo internacional, el papel de las instituciones internacionales [...] será el mantener el mayor orden y estabilidad posibles en las relaciones económicas entre los Estados mientras colaboran para facilitar la actividad económica internacional y para aumentar la producción de este planeta. [Y] este punto de vista respecto a la economía internacional recibe gran aceptación en las sociedades capitalistas desarrolladas del mundo de hoy”.<sup>383</sup> Se concluye aquí, por lo tanto, que la teoría de las relaciones económicas internacionales fundamenta, en términos generales, la reglamentación internacional del intercambio comercial a través de un complejo institucional (el derecho internacional y las organizaciones de cooperación entre los Estados): la institucionalidad comercial internacional.

### **3.2. El marco institucional del comercio internacional.**

#### ***Una visión económico-jurídica***

### **3.3. Antecedentes generales de la regulación internacional del intercambio comercial**<sup>384</sup>

La serie de reglas y formalidades en torno al comercio internacional se ha desarrollado paulatinamente en respuesta puntual al conjunto de problemas creados por la normatividad doméstica.

Durante la Edad Media, y con notoriedad desde el siglo XIX, los Estados-naciones dedicados a la actividad comercial ejercieron su intervención en aras de mantener balanzas de comercio exterior con superávit, así como de promover la industria doméstica incipiente. Para el logro de estas acciones, entre las políticas empleadas destacaron: 1) Restricción de ciertos campos a las industrias internas; 2) Beneficios a las exportaciones; 3) Reserva del comercio para los comerciantes dominante sobre las colo-

<sup>382</sup> *Ibid.*, p. 440.

<sup>383</sup> *Ibid.*, p. 427.

<sup>384</sup> Cf. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 172-174.



nias; 4) Elevación de barreras arancelarias; 5) Control directo de las importaciones y regulación monetaria.

Estos métodos provocaron una limitación del volumen total del comercio, impidiendo que las economías obtuvieran los beneficios de los costos comparativos, o sea, adquirir bienes importados en lugares donde su producción era menos costosa. Y esas políticas instrumentadas por los gobiernos nacionales perjudicaron a los países que se encontraban en el camino hacia el desarrollo, empobreciéndolos. Y esto motivó el comienzo de los tiempos de la reglamentación internacional del comercio, en aras de generar alternativas contra las medidas adoptadas por los gobiernos respectivos.

La reglamentación de la actividad comercial internacional arrancó en medio de acuerdos bilaterales, tratados para reducir los aranceles y otras restricciones. Empero, para que tales convenios registraran éxito, se hizo necesario que se estructuraran sobre bases multilaterales, en la mira de evitar cualquier discriminación internacional.

Recién concluida la Primera Guerra Mundial, en los primeros años del siglo xx, nació la regulación sistemática del comercio internacional sobre los pilares del multilateralismo. Y surgió con el otorgamiento de determinadas funciones limitadas al rubro económico para la Liga de las Naciones. Para entonces privaba la ausencia de cualquier cuerpo responsable del comercio, aunque hubo una organización económica y financiera en la Secretaría de la Liga, así como un comité económico y otro financiero, integrados por expertos y representantes de los gobiernos, los que establecieron un servicio de inteligencia de tipo económico a nivel mundial que publicaron sus análisis acerca de la situación económica mundial y datos estadísticos entre los cuales se encontraron sus advertencias a propósito de los riesgos que implicaban las normas económicas restrictivas y nacionalistas. Así, los asuntos del comercio internacional se continuaron tratando a partir de métodos tradicionales, negociaciones bilaterales y conferencias diplomática internacionales.

En 1920, en la conferencia financiera de Bruselas, se intentó el establecimiento de los principios a seguir por los gobiernos en los renglones económico y monetario. Y para 1927, en la Conferencia sobre Restricciones y Prohibiciones de Importaciones y Exportaciones, se tomaron resoluciones

que exigieron la reducción de aranceles y otras barreras al comercio y se aprobó, igualmente, el Convenio para la Abolición de las Prohibiciones y Restricciones de Importación y Exportación. No obstante, el fracaso se hizo presente en la conferencia y en sus derivados.

En el intervalo entre la primera y segunda guerras mundiales, la actividad comercial registró un nivel de crecimiento menor a la propia de la producción a nivel mundial. Las importaciones y las exportaciones se redujeron desde finales de la década de 1920, a partir de la contracción industrial, la crisis financiera y el incremento del proteccionismo derivado de la depresión internacional. Las medidas proteccionistas fueron múltiples y se generalizaron; las principales economías industrializadas elevaron sus aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y se reprodujeron por doquier los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

Así, en medio de la Gran Depresión de 1929, nuevamente se intentó enarbolar esfuerzos en torno de un acuerdo internacional eficiente; empero, la idea de concebir los problemas económicos desde la óptica internacionales se encontraba nulamente desarrollada. Y los gobiernos promovieron entonces medidas diversas en pos de la protección de sus propias economías y sus productores domésticos, en detrimento de la atención de los efectos que estas medidas producirían para otros países. Entonces surgieron nuevos formatos de restricciones; a saber: controles cuantitativos directos sobre las importaciones, restricciones monetarias, zonas preferenciales, acuerdos comerciales bilaterales; barreras arancelarias mayores, reforzamiento de zonas comerciales con protección discriminatoria, y subsidios gubernamentales directos a industrias destinadas a ayudar a las economías nacionales.

La vigencia de las condiciones adversas a la promoción comercial intentó impedirse pasada la Segunda Guerra Mundial. En 1945 se hacía evidente la necesidad de reducir los aranceles, eliminar las restricciones cuantitativas, las preferencias arancelarias y los subsidios a la exportación, combatir las prácticas comerciales restrictivas de carteles privados, y establecer convenios de estabilización de productos básicos. Portanto, para 1946, la ONU, vía su Consejo Económico y Social, convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo y, al tiempo, estableció un

comité preparatorio para la formulación de un proyecto de convención de una organización internacional de comercio que vendría a ser un organismo especializado de la ONU, el cual complementaría las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional (FMI) y las propias de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (o Banco Mundial, BM). Y es que en medio de la idea de un organismo rector del comercio mundial, originalmente, al crearse el FMI<sup>385</sup> y el BM,<sup>386</sup> se concibió un sistema organizacional tripartito económico internacional: el FMI aseguraría el orden y la estabilidad de las transacciones financieras mundiales, el BM promovería la inversión y la Organización Internacional del Comercio (OIC) sentaría las reglas comerciales que facilitarían la liberalización comercial multilateral.

Así, se concretó un consenso internacional en aras de la restauración de condiciones comerciales no discriminatorias; fundamentalmente, los EUA pugnarón por el establecimiento de una OIC, provocándose con tal fin las denominadas negociaciones de La Habana en 1947. Empero, tal proyecto demandó el sometimiento de las normas domésticas de los países a una organización que fuera capaz de controlar sus reglas comerciales, por lo que se derivó una resistencia que fue materializada en la no ratificación necesaria de la Carta del Comercio de La Habana (que establecía los propósitos y los principios de una OIC),<sup>387</sup> negociada durante 1947-1949, rechazándose con ello los intentos de la instauración de la institucionalidad comercial internacional.

<sup>385</sup> “El Fondo Monetario Internacional (FMI) fue creado el 27 de diciembre de 1945 cuando 30 países suscribieron el convenio constitutivo. Inició sus actividades el 1º de marzo de 1947, y hasta el 15 de octubre de ese mismo año surge como organismo especializado de las Naciones Unidas. La creación y los fines del FMI fueron los de contribuir a crear un adecuado y operante sistema monetario internacional más estable mediante la reducción de problemas en las balanzas de pagos de los países”. *Ibid.*, p 176, nota 121.

<sup>386</sup> “El Banco Mundial (BM) inició sus operaciones durante los primeros meses de 1947. Se constituyó a fin de cubrir las necesidades de financiamiento para la reconstrucción de los países europeos, otorgando igual consideración a proyectos de desarrollo como a los de reconstrucción, y sus recursos, así como las facilidades, se pondrían siempre en igual grado a disposición de cualquiera de los dos tipos de proyectos. En el mencionado año tres préstamos para reconstrucción a Francia, Dinamarca y otro país. A partir de 1948, el Banco Mundial dedicó totalmente sus recursos a financiar proyectos y, más tarde, programas de desarrollo”. *Idem*, nota 122. *Vid.* Víctor L. Urquidí (1994), “Bretton Woods: un recorrido por el primer cincuentenario”, *Comercio exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, p. 844.

<sup>387</sup> El objeto de la Carta de La Habana fue la obtención del pleno empleo y el desarrollo del comercio internacional, a partir de desarrollo económico y reconstrucción, acceso en igualdad de condiciones a los mercados, fuentes de aprovisionamiento y medios de producción, reducción de los obstáculos al comercio y la cooperación en el seno de la OIC. *Cf.* José Luis Malpica de la Madrid (1986), *¿Qué es el GATT?* Grijalbo, México, p. 13.

No obstante lo anterior, más de una veintena de países, primordialmente desarrollados, adoptaron en 1947 un Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), negociado en el marco de las sesiones de La Habana, el cual operaría disposiciones sobre reducciones mutuas, comercio en tránsito, valoración aduanera, zonas de libre comercio, subsidios, cuotas y barreras no arancelarias. Y nuevamente las negociaciones referidas adquirieron un valor mínimo para las naciones subdesarrolladas, dado que poco se hizo por la eliminación de las restricciones sobre el comercio de productos elaborados y por la protección agrícola. Por ello, las economías atrasadas apreciaron la necesidad de instaurar una organización nueva que tuviera competencia en los asuntos del comercio.

Para 1946, el Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas (ECOSOC) llevó a cabo una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), en Ginebra, Suiza, a la que asistieron los miembros de la ONU, en el marco de la cual se dio el surgimiento del GATT y de la UNCTAD, organizaciones que habrían de ocuparse de los problemas comerciales internacionales y que no contaron con una división de sus responsabilidades en sus comienzos.<sup>388</sup> Empero, estaba iniciado ya el cimiento de la institucionalidad comercial internacional.

Así, por ejemplo, en América las economías latinas echaron a andar sus procesos de integración con el motivo de liberalizar el comercio regional y surgió entonces la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, que, con posterioridad, en 1980, se transformaría en la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). Para la década de 1990 se construiría el Acuerdo de Libre Comercio de Norte América (NAFTA, por sus siglas en inglés). Y, comenzado el siglo XXI, la vieja Europa formaría la Unión Europea, y el Asia-Pacífico constituiría un bloque regional relevante.

<sup>388</sup> Cf. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 174.

### **3.4. El marco jurídico institucional de las relaciones comerciales internacionales en el sistema institucional económico internacional contemporáneo**

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

En lo que hace al orden económico mundial de la segunda posguerra, “en 1944, se creó [un] nuevo régimen jurídico —económico multilateral basado en el sistema de Bretton Woods—, Con el avance progresivo de este sistema global se pretendía la paz, la seguridad y la prosperidad en todos los Estados”.<sup>389</sup> Así, “para dotar de certidumbre y fortaleza al sistema recién concebido se crearon dos organismos internacionales autónomos que tenían la tarea de establecer y monitorear las reglas necesarias para el progreso económico internacional y así evitar conflictos económicos entre los Estados. Estas dos instituciones son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial”.<sup>390</sup>

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

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

<sup>389</sup> Hermilo López-Bassols (2001), *Derecho internacional público contemporáneo e instrumentos básicos*, Porrúa, México, p. 232.

<sup>390</sup> *Idem*.

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

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

### *3.4.1. El orden institucional multilateral del comercio: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial de Comercio (OMC)*

#### *3.4.1.1. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*

##### *3.4.1.1.1. Orígenes y surgimiento*

En los tiempos de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial se emprendió una serie de negociaciones internacionales con el fin de crear la estructura institucional que habría de requerir el desarrollo de las relaciones

internacionales en el mundo de la posguerra. Uno de los principales procesos de negociación de aquel entonces fue el que dio lugar en 1947 a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana, Cuba, tras largas etapas preparatorias en Nueva York, Estados Unidos; Londres, Inglaterra, y Ginebra, Suiza. Al término de esa conferencia se adoptó la Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio (OIC). Empero, por diversas razones, entre ellas el no haberla ratificado los Estados Unidos, la Carta de La Habana no entró en vigor.<sup>391</sup>

En las negociaciones en torno de la Carta de La Habana, un grupo de países emprendió negociaciones arancelarias que en 1947 se tradujeron en la conclusión de acuerdos sobre reducciones arancelarias sustanciales. Así, hasta que entrara en vigor la Carta de La Habana se hacía imperativa la activación de un mecanismo para poner en marcha y proteger las concesiones arancelarias negociadas en 1947. Para crearlo, se decidió desarrollar el capítulo sobre política comercial de la Carta de La Habana y convertirlo, con algunos agregados, en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. A fin de que el GATT entrara pronto en vigor, se elaboró un Protocolo de Aplicación Provisional. Así surgió el GATT, como un acuerdo provisional hasta el momento en que se ratificara la Carta de La Habana.<sup>392</sup>

En este contexto, el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) fue firmado el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, Suiza,<sup>393</sup> por 23 Estados miembros de

<sup>391</sup> La visión del poder en los Estados Unidos, respecto de la Organización Internacional del Comercio se encontraba dividida: Por un lado, el titular del Ejecutivo federal promovía la creación de la OIC; empero, el proyecto no fue apoyado por el Congreso, que vio con desconfianza la constitución de la OIC que limitaría los poderes soberanos del Legislativo estadounidense en materia de comercio internacional. Cf. L. Cardera Soler (1994), "La Organización Mundial del Comercio", Boletín ICE-Económico, núm. extra, p. 12.

<sup>392</sup> En el Protocolo de Aplicación Provisional se establecía que los gobiernos participantes aplicarían las partes I y III del GATT; en cambio, en la parte II de dicho acuerdo (en su mayor parte sobre obstáculos no arancelarios) sólo se aplicaría en toda la medida que fuese compatible con la legislación vigente.

<sup>393</sup> De 1947 a 1994 las rondas de negociaciones celebradas en el seno del GATT fueon: Ginebra, Suiza (1947); Annecy, Francia (1949); Torquay, Gran Bretaña (1950-1951); Ginebra, Suiza (1955-1956); Dillon (Suiza, 1960); Kennedy (Suiza, 1964-1967); Tokio (Japón, 1973-1979), y Uruguay (Marrakech, Marruecos, 1986-1994). Cf. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 183.

la ONU,<sup>394</sup> y su vigencia comenzó el 1° de enero de 1948.<sup>395</sup> A partir de entonces, “el comercio mundial encuentra su regulación fundamental en los 38 artículos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Trade and Tariffs, GATT) al cual han adherido [*sic*] cerca de un centenar de Estados”.<sup>396</sup>

Y es que “para completar un sistema económico internacional integrado por el Banco Mundial y el FMI era necesario crear un organismo internacional que rigiera las relaciones comerciales: el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Esta institución estableció un código normativo para liberalizar el comercio de bienes mediante la reducción de barreras arancelarias, mismo que contemplaba la cooperación económica y financiera impulsada por el FMI y el Banco Mundial. El GATT promovería el libre comercio entre las naciones del mundo mediante el principio liberal de la división internacional del trabajo y las ventajas comparativas derivadas de ella. Estas normas serían aplicables a todos los miembros de la comunidad internacional hayan o no participado en el GATT. En la práctica, el GATT adquirió las características de un organismo internacional. Pero carecía de un cuerpo constitucional sólido”.<sup>397</sup>

<sup>394</sup> El Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue firmado por 23 países. Estas partes contratantes originarias fueron Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, el Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, República Checoslovaca, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

<sup>395</sup> De manera paralela a la elaboración de la Carta de La Habana se efectuó en Ginebra una negociación multilateral con el objetivo de materializar las negociaciones arancelarias previstas por la carta. Y como resultado de esa Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles, los países suscriptores disminuyeron sus barreras tarifarias sobre un volumen de intercambio que representó una de dos partes del comercio mundial. Tales reducciones pasaron a formar parte de un tratado multilateral designado como General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), el cual fue firmado el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, por 23 Estados miembros de la ONU, cuya vigencia comenzaría el 1° de enero de 1948. Entonces, el GATT se concibió como un mecanismo provisional hasta que entrara en vigor la Carta de La Habana, lo cual nunca se materializó, dado el abandono de la carta por Estados Unidos, debido a problemas internos entre su presidente y el Congreso, por lo que, al no haberse ratificado la carta, el GATT se erigió en el único marco multilateral de intercambio. Y, de esta manera, el GATT terminó siendo formalmente un acuerdo provisional que hizo posible aumentar las concesiones arancelarias acordadas en 1947; empero, la adopción de algunas normas sobre ciertos aspectos no correspondió con la legislación internacional de diversas partes contratantes, por lo que éstas llegaron a un acuerdo sobre un Protocolo de Aplicación Provisional, en el que cada Estado debía aplicar los principios del GATT en la medida que fuera compatible con su legislación vigente. *Cf. ibid.*, pp. 180 y 181.

<sup>396</sup> Ileana Di Giovanni (1992), *Derecho internacional económico y las relaciones internacionales*. Abeledo-Perrot, Argentina, p. 123.

<sup>397</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, pp. 234 y 235.



### 3.4.1.1.2. *Naturaleza y personalidad jurídica*

En sus comienzos, el GATT se constituyó como un acuerdo entre los Estados firmantes y no significó originalmente, por lo tanto, una organización internacional. De tal suerte, entonces, sus miembros no adquirieron la categoría de Estados signatarios, sino que fueron únicamente considerados como partes contratantes del GATT. Así, el acuerdo fue asumido, en términos formales, como un instrumento provisional y sin personalidad jurídica propia para actuar;<sup>398</sup> es decir, fue un conjunto de normas de aplicación provisional y sin basamento institucional alguno.

Por lo anterior, el GATT “representa un instrumento internacional a través del cual se promueven los intercambios entre sus miembros con base en la eliminación de restricciones reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida. Al GATT se le considera un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio, que contempla derechos y obligaciones recíprocas, en función de sus objetivos y principios.<sup>399</sup> Se ha convertido en una organización a fuerza de las circunstancias, pero sin llegar a ser un órgano especializado de las Naciones Unidas”<sup>400, 401</sup>

El GATT tiene el uso de norma de conducta para los contratantes, especificando las pautas sobre las que pueden proceder los miembros en las relaciones comerciales, y además representa un instrumento de negocia-

<sup>398</sup> Cf. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 189.

<sup>399</sup> “La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (22 de mayo de 1969), en su artículo segundo, apartado uno, inciso a, considera al tratado como un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular. [Y] al margen del nombre, los acuerdos serán obligatorios y considerados como tratados, es decir, será tratado un acuerdo internacional independientemente de su denominación particular, en referencia a que la práctica brinda una variada nomenclatura para la denominación de los acuerdos internacionales. Así, encontramos el tratado, convención, convenio, acuerdo, pacto, carta, declaración, protocolo, intercambio de notas, etcétera, todos ellos atribuibles a un mismo acto jurídico”. *Ibid.*, p. 188. Además, vid. Méndez Silva, Ricardo. 2002. voz: “Tratados internacionales”, *Enciclopedia Jurídica Mexica*, Universidad Nacional Autónoma de México y Porrúa, México, pp. 808 y 809.

<sup>400</sup> “El GATT, siendo un instrumento flexible de intercambio comercial, se ha convertido en un foro multilateral con características de una organización internacional; para serlo, reúne elementos tales como los siguientes: 1. Un Acuerdo general. 2. Órganos permanentes; reuniones de las partes contratantes, consejo de representantes, y un secretario ejecutivo con un director general. 3. Un presupuesto, al que contribuyen las partes contratantes en función de su participación en el comercio internacional. 4. Grupos consultivos y de trabajo. 5. Comités”. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 189.

<sup>401</sup> *Ibid.*, p. 188.

ción al que su membresía recurre en aras de establecer con arreglo a qué clase de normas se va a regir el comercio de sus miembros.<sup>402</sup>

#### 3.4.1.1.3. *Objeto y estructura generales*

En torno del objeto del GATT, “de conformidad con los términos del Acuerdo General, los países firmantes del GATT (partes contratantes) reconocieron que las relaciones comerciales y económicas deben estar dentro del marco siguiente: *a*) Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos: *b*) La consecución del pleno empleo y un nivel elevado cada vez mayor: del ingreso real y de la demanda efectiva; *c*) La utilización racional de los recursos mundiales, y *d*) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos”.<sup>403</sup>

Ahora, para la materialización de los objetivos antes mencionados se efectúan celebraciones de acuerdos que deberán estar sustentados en el principio de la reciprocidad y las ventajas mutuas, y la minimización arancelaria y de obstáculos al comercio en general; además de repudiar el trato discriminatorio en el rubro comercial internacional.<sup>404</sup>

En lo tocante a la estructura del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, este concepto debe dividirse en estructura temática y estructura operativa. Así, en cuanto a su estructura temática, el acuerdo se encuentra compuesto por cuatro secciones denominadas partes, las cuales se encuentran integradas en los artículos que uniforman el GATT. De forma sucinta, el contenido de la estructura temática del GATT es el siguiente: Parte I: la cláusula de trato nacional y de la nación más favorecida, así como las reducciones de los aranceles entre las partes contratantes, a la par de sus correspondientes calendarizaciones de desgravación (artículos I y II); Parte II: consiste en una sección sustantiva y relevante del GATT, formada por las obligaciones para las partes contratantes, relacionadas con el formato de regulación del comercio internacional de mercancías, así como en normas referentes a reglas de origen, barreras técnicas al comercio, prácticas desleales de comercio internacional, etcétera; Parte III: en esta

<sup>402</sup> Vid. Vicente Querol (1985), *El GATT*, Editorial Pac, México, p. 19.

<sup>403</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 187.

<sup>404</sup> Cf. *idem y vid.* Lus Malpica de Lamadrid (1979), *¿Qué es el GATT?*, Grijalbo, México, p. 15.

sección hacen su aparición los preceptos adjetivos del acuerdo relacionados con los procedimientos de adhesión por parte de países interesados en volverse partes contratantes, notificaciones que deben practicar dichas partes contratantes, etcétera (artículos XXIV-XXXV); y Parte IV: contiene los artículos derivados de la reforma al articulado general del GATT, sancionado en la Ronda Kennedy, modificado por principios que las partes contratantes reconocieron en relación con las necesidades de las partes contratantes en desarrollo y, por lo tanto, con la manera de aplicación del acuerdo en razón de lo anterior (artículos XXXVI-XXXVIII).<sup>405</sup>

Y sobre la estructura operativa del GATT debe anotarse que “se encuentra integrada por los siguientes órganos: 1. El Consejo de Representantes. 2. El Comité de Comercio y Desarrollo. 3. El Comité de Negociaciones Comerciales. 4. Los grupos consultivos, de consulta y de trabajo. 5. El director general. El periodo de sesiones de las partes contratantes se celebra normalmente una vez al año, en donde las decisiones se toman en general por consenso y no por votación. Cada parte contratante tiene un voto, las decisiones que versen sobre concesión de exenciones y autorizaciones para no cumplir disposiciones del acuerdo requieren de una mayoría de dos tercios de votos emitidos, que comprendan más de la mitad de los países miembros; en la votación de decisiones generales basta la mayoría.”<sup>406</sup>

#### 3.4.1.1.4. *Objetivos, fundamentos y principios*

Los objetivos del GATT, en términos generales, fueron: “a) Que sus relaciones comerciales y económicas deben atender al logro de niveles de vida más altos; b) La consecución del pleno empleo y de un nivel de vida cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva; c) La utilización completa de los recursos mundiales, y d) El acrecentamiento de la producción e intercambios de productos”<sup>407</sup>

Así, “el GATT es un organismo internacional de carácter intergubernamental”<sup>408</sup> cuya actuación descansa sobre sus fundamentos y principios

<sup>405</sup> Vid. Jorge Witker y Laura Hernández. 2002, *op. cit.* p. 57.

<sup>406</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 191 y 192.

<sup>407</sup> Luis Malpica de Lamadrid (1979), *op. cit.*, pp. 15-18.

<sup>408</sup> Filiberto Pacheco Martínez (1998), *Derecho de la integración económica*, Porrúa, México. p. 53.

básicos. Y los fundamentos ideológicos que originaron el acuerdo tuvieron que ver con un comercio liberado de restricciones, el libre cambio internacional, la circulación de capitales y la división internacional del trabajo.<sup>409</sup> Por lo tanto, el marco jurídico-institucional del comercio mundial, representado por el GATT, se sustentó en los siguientes principios normativos básicos<sup>410</sup> establecidos en el acuerdo: 1) la no discriminación en el comercio entre Estados o cláusula de la nación más favorecida; 2) el principio de reciprocidad; 3) el trato nacional; 4) la multilateralidad; 5) la protección exclusivamente arancelaria (de las ramas de la producción nacional); 6) la reducción y consolidación arancelaria; 7) la compensación por el retiro y disminución; 8) los procedimientos de consulta y de negociación; 9) las exenciones y las medidas de urgencia; 10) la aceptación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, y 11) el intercambio equitativo.<sup>411</sup>

La no discriminación en el comercio entre Estados o cláusula de la nación más favorecida se encuentra en el artículo primero (original) del acuerdo, en el que se establece que las partes contratantes se conceden mutuamente un trato favorable en lo concerniente a la ejecución de derechos y gravámenes de importación y exportación. Es decir, se trata de una práctica adoptada y respetada por los Estados que pugnan por la consecución de un comercio internacional equitativo, la cual contempla que todos los Estados deben ser tratados como nación más favorecida, en aras de provocar permanentemente relaciones normales interestatales, por lo que si se otorga una ventaja comercial a un Estado, la misma prerrogativa debe garantizarse al resto de los Estados miembros del GATT.<sup>412</sup> En lo que

<sup>409</sup> Vid. Elvia Arcelia Quintna Adriano (2003), *op. cit.*, p. 189.

<sup>410</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 235. "Los principios básicos establecidos en el acuerdo para regular el comercio internacional son: la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, la negociación y la consolidación de concesiones arancelarias, la condena a las restricciones cuantitativas y a los subsidios y a la no discriminación." Ileana De Giovanni (1992), *op. cit.*, p. 124.

<sup>411</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 235; Elvia Arcelia Quintna Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 189 y 190, y Filiberto Pacheco Martínez (1998), *Derecho de la integración económica*, Porrúa, México, p. 53.

<sup>412</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 235. Cada país debe llevar su comercio sin discriminar entre los países de los que importa bienes o a los que exporta productos. Esta norma se consagra en el principio de la nación más favorecida (NMF). Se admite una excepción en el caso de los acuerdos regionales preferenciales. En palabras más sencillas, significa que un país miembro si otorga a otro una ventaja arancelaria o de otra índole respecto de un producto debe de manera inmediata e incondicional extenderla al producto similar de otros países. La obligación de otorgar el trato NMF se aplica no sólo a las importaciones sino también a las exportaciones de un producto a un destino, debe percibirlo con arreglo a la misma tasa sobre las exportaciones de ese

hace al principio de reciprocidad, éste “es aplicado en el ambiente comercial para que todos los acuerdos y tratados en la materia sean mutuamente benéficos y para generar una cascada de apertura entre los miembros del GATT. Esto es precisamente lo que se negociaba en las diferentes rondas del organismo”.<sup>413</sup> El trato nacional, por su parte, consiste en un principio que posibilita al empresariado y a las mercancías extranjeras cobrar beneficios de la legislación doméstica de una nación de igual manera que los empresarios y los productos nacionales.<sup>414</sup> La multilateralidad es un principio que, contemplando la participación de todos los países en el comercio internacional, pretende concluir con la lógica de celebración de convenios bilaterales en los intercambios mundiales. En cuanto a la protección exclusivamente arancelaria (de las ramas de la producción nacional) debe mencionarse que ésta consiste en la protección que se otorga a la planta industrial vía el arancel aduanero y no mediante medidas extraarancelarias por parte de los países miembros.<sup>415</sup> La reducción y la consolidación arancelaria, igualmente, apunta a la reducción y a la eliminación, en el marco de negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio.<sup>416</sup> El principio de la compensa-

producto a todos los destinos. Además la obligación del trato NMF no se limita a los derechos de aduana; también se aplica: a las cargas de cualquier clase impuestas a las importaciones y a las exportaciones; a los métodos de exacción de los derechos de aduana y de esas cargas; a los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones; a los impuestos y gravámenes internos sobre los productos importados, y a las leyes, reglamentos o prescripciones que afecten su venta; a la administración de las restricciones cuantitativas en los casos en que tales restricciones estén autorizadas en virtud de las disposiciones relativas a las excepciones.

<sup>413</sup> *Idem*.

<sup>414</sup> *Cf. Idem*. Este principio obliga a cada país a no gravar un producto importado, una vez que ha entrado en el mercado nacional después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera con impuestos internos más elevados que los que gravan el producto nacional similar. Dicho de otro modo, el principio impone a los países miembros la obligación de dar a los productos importados el mismo trato que a los productos similares fabricados en el país.

<sup>415</sup> Esta regla, al tiempo que reconoce la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal, les permite proteger la producción nacional frente a la competencia del extranjero siempre que tal protección se brinde únicamente mediante los aranceles y se mantenga en niveles bajos. A tal efecto se prohíbe que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos especificados. El ordenamiento jurídico creado por el GATT para lograr el objetivo que acaba de enunciarse es complejo, pero descansa en unas pocas reglas básicas sencillas. Aunque defendía el comercio liberal, el GATT reconocía que es natural que los países deseen proteger sus ramas de producción frente a la competencia extranjera. El principio de la protección arancelaria queda afianzado por disposiciones que prohíben aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones; sin embargo esta regla tiene una excepción importante que permite a los países que se encuentran con dificultades en la balanza de pagos (BP) restringir las importaciones para salvaguardar su posición financiera exterior.

<sup>416</sup> Los derechos así reducidos se incluyen en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en estas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los

ción por el retiro y la disminución tiene que ver con que si una parte notifica o disminuye de forma unilateral una concesión arancelaria otorgada en una negociación de comercio, quedará obligada a entregar a la contraparte una compensación comparable a la reducción o a la nulificación en cuestión. La celebración de las consultas y las negociaciones, del mismo modo, tendiendo el carácter de obligatoriedad para toda la membresía del GATT, busca evitar daños a los intereses comerciales de las partes contratantes; prevé que toda restricción comercial a efectuar alguna de las partes contratantes debe someterse previamente a consultas con otra parte contratante que pudiera resultar dañada. Las exenciones y las medidas de urgencia se originan cuando una nación presenta circunstancias comerciales adversas y solicita que se le exima del cumplimiento de un determinado compromiso señalado en el acuerdo; así como de la adopción de medidas que pudieran no ser compatibles con el GATT. La aceptación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras<sup>417</sup> tiene que ver, por un lado, con la promoción de un área donde quedan eliminados los aranceles y las restricciones cuantitativas entre los Estados participantes, aunque cada nación conserva sus propios aranceles en contra de los no miembros;<sup>418</sup> y, por otra parte, da cuenta de la “sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio”.<sup>419</sup>

Esta regla apunta a la reducción y eliminación, en el marco de las negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio. Los derechos así reducidos se incluyen en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en estas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumen-

aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas. El principio básico que regula tales concesiones es el llamado de *la reciprocidad y la ventaja mutua*. El país que solicita un mejor acceso a los mercados de otros países mediante supresiones arancelarias o por medio de la supresión de otras barreras debe estar dispuesto a hacer concesiones que los demás países consideren ventajosas y de igual valor a las que ellos hacen. Los países que han alcanzado etapas más avanzadas de desarrollo están obligados a hacer contribuciones y concesiones en forma de reducciones y consolidaciones arancelarias mayores que los que se encuentran a niveles más bajos de crecimiento económico.

<sup>417</sup> Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. Una zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio.

<sup>418</sup> Cf. Bela Balassa (1943), *Teoría de la integración económica*, Uthea, México, p. 7.

<sup>419</sup> Filiberto Pacheco Martínez (1998), *op. cit.*, p. 63.

tar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas. El principio básico que regula tales concesiones es el llamado de *la reciprocidad y la ventaja mutua*. El país que solicita un mejor acceso a los mercados de otros países mediante supresiones arancelarias o por medio de la supresión de otras barreras debe estar dispuesto a hacer concesiones que los demás países consideren ventajosas y de igual valor a las que ellos hacen. Los países que han alcanzado etapas más avanzadas de desarrollo están obligados a hacer contribuciones y concesiones en forma de reducciones y consolidaciones arancelarias mayores que los que se encuentran a niveles más bajos de crecimiento económico.

#### 3.4.1.1.5. *El GATT como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial*

En teoría, este conjunto de principios rectores del GATT habría de propiciar una actividad comercial internacional con equidad.<sup>420</sup> Empero, la realidad reportó la existencia de prácticas que exceptúan a ciertas naciones de guardar los requisitos en cuestión, sustentándose tales prácticas en motivos de seguridad para enfrentar la competencia de un producto internacional, y las cláusulas para reducir las consecuencias de los subsidios y las prácticas desleales efectuados por otras naciones. Lo negativo de las prácticas aludidas reside en que son aplicadas a discreción de la nación que se propone adoptar esquemas proteccionistas en su economía doméstica. Y esto ocurre debido a que estos principios liberales pudieran no coincidir y hasta contravenir la regla de la igualdad soberana de los Estados y con la libertad propia de cada Estado para configurar sus políticas económicas.<sup>421</sup>

En formatos de rondas multilaterales de negociación, el GATT operó con la mira de reducir aranceles y otro tipo de barreras al comercio entre los Estados.<sup>422</sup> Es decir, la institucionalización comercial internacional, a

<sup>420</sup> *Cf. idem.*

<sup>421</sup> *Cf. idem.*

<sup>422</sup> En sus 48 años de historia, el GATT constituyó la estructura de un proceso general de liberalización constante del comercio mediante ocho “rondas” de negociaciones comerciales multilaterales, patrocinadas por las partes contratantes, que abarcaban volúmenes cada vez más importantes de comercio internacional. Este proceso evolucionó conforme a una dinámica propia con el transcurso del tiempo: primeros años de la guerra fría,

través del GATT, consistió en vigenciar las tesis del comercio y la competencia libres entre las economías.

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

En síntesis, de 1947 a 1995, “tuvo el GATT un carácter multilateral semipolítico/semijurídico con un número creciente de miembros, flexibilidad, diferentes rondas de negociación, y una exitosa reducción de aranceles que incrementó el volumen del comercio a nivel mundial”.<sup>423</sup> “El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción limitado, pero su éxito en el fomento y el logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor de 8% anual por término medio). Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar entre sí y aprovechar los beneficios del comercio. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial”.<sup>424</sup>

inicio de la independencia de muchos países en desarrollo, creación de las comunidades europeas, aparición de nuevos e importantes países comerciales, transición de muchos países a economías de mercado y creciente mundialización de la economía del planeta, hasta desembocar en la consolidación del sistema multilateral de comercio al establecerse la Organización Mundial de Comercio.

<sup>423</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 236.

<sup>424</sup> Organización Mundial del Comercio (2005), “Los años del GATT: de La Habana a Marrakech”, *Entender la OMC: información básica, Suiza*. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm).



No obstante lo anterior, “el éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años del de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos ambos que minaron la credibilidad y la efectividad del GATT. El problema no se limitaba al deterioro del clima de política comercial. A comienzos del decenio de 1980 era evidente que el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba en curso la globalización de la economía; el comercio de servicios —no abarcado por las normas del GATT— era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también estrechamente relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos [...] Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias causaban preocupación”.<sup>425</sup> Además, “el GATT [...] no contempló normas jurídicas efectivas para la solución de controversias, que protegieran principalmente a los países en desarrollo de las prácticas desleales y perjudiciales de los países desarrollados, y a las que todos los Estados pudieran tener acceso”.<sup>426</sup> Y ésta fue la gran asignatura pendiente del acuerdo, el cual concluiría en 1995 con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).<sup>427</sup> Y “estos y otros factores

<sup>425</sup> *Idem.*

<sup>426</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 236.

<sup>427</sup> Como consecuencia de la entrada en vigor, el 1º de enero de 1995, del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, y su ratificación por casi todas las partes contratantes del GATT, éstas decidieron dar por concluido el 31 de diciembre de 1995 el GATT de 1947. Las normas esenciales del GATT perduran, puesto que se han incorporado, con determinadas estipulaciones, al Acuerdo de Marrakech como el GATT de 1994.

persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay, la Declaración de Marrakech y la creación de la OMC”.<sup>428</sup>

De lo anterior puede concluirse entonces que, “a pesar de su carácter provisional y su limitado campo de acción, el GATT logró alcanzar éxito en el fomento y la liberalización de gran parte del comercio mundial durante los cuarenta. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron por sí solas a estimular el crecimiento del comercio mundial. [Y] la afluencia de nuevos miembros durante la Ronda de Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio, representado entonces por el GATT, constituía un soporte de desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial. De esta forma, el GATT evolucionó hasta llegar a alcanzar los objetivos por los que originariamente surgió; toda vez que avanzó acorde durante las ocho rondas de negociaciones hasta alcanzar las expectativas de los nuevos tiempos, que motivaron la creación de esa organización”.<sup>429</sup>

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

<sup>428</sup> Organización Mundial del Comercio (2005), *op. cit.*, Nota 413.

<sup>429</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 211.

### 3.4.1.2. *La Organización Mundial de Comercio (OMC)*

#### 3.4.1.2.1. *Orígenes, surgimiento, naturaleza, personalidad jurídica, enfoque y ámbito de aplicación*

El deseo de configurar una organización internacional para administrar el comercio mundial tiene una larga tradición.<sup>430</sup> Así, “desde su creación en 1947, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio [...] se convirtió en el principal marco regulador del comercio internacional llenando el vacío dejado por la fracasada Organización Internacional del Comercio, la cual debía haber constituido junto al Fondo Monetario Internacional [...] y el Banco Mundial uno de los tres ejes de las relaciones económicas internacionales de la posguerra. De hecho, el GATT estaba llamado a ser un simple acuerdo comercial en el contexto institucional más amplio de la mencionada organización, pero en la práctica fue dotándose a lo largo de los años de los atributos propios de una verdadera organización internacional, como consecuencia de la preocupación de las partes contratantes por completar la precaria estructura institucional prevista en el Acuerdo General, el cual hacía referencia a un único órgano (las PARTES CONTRATANTES). [Y] andado el tiempo, el término ‘GATT’ pasó a designar tanto al GATT como tratado internacional (el Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1947), como a la organización internacional de facto encargada de administrar las relaciones comerciales entre las partes contratantes.”<sup>431</sup>

Empero, durante las décadas de los años setenta y ochenta, el nuevo proteccionismo y el funcionamiento deficiente de algunos de los acuerdos adoptados en el sistema GATT, progresivamente fueron poniendo en entredicho el propio marco institucional del GATT.<sup>432</sup> Entonces, las partes contratantes adquirieron conciencia en torno del imperativo de devolver al sistema credibilidad y certidumbre. Era necesario, además, en pro del

<sup>430</sup> Vid. P. Demaret (1995), “The Metamorphoses of GAT: From The Habana Charter to the World Trade Organization”, *JWT*, vol. 34, núm. 1, pp. 123 y ss.

<sup>431</sup> Miquel Montaña Mora (1997), *La OMC y el reforzamiento del sistema GATT. Una nueva era en la solución de diferencias comerciales*, McGraw-Hill, España, pp. 1-3.

<sup>432</sup> Cf. J. A. Alonso (1995), “Del GATT a la OMC: la nueva ordenación del comercio internacional”, *Meridiano Ceri*, núm. 2, marzo, p. 21.

comercio internacional y de su desarrollo institucional, transformar al GATT como institución internacional *de facto* en una organización mundial *de iure*.<sup>433</sup>

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

El organismo en cuestión busca la promoción de la homologación de las regulaciones y las prácticas internacionales en materia comercial, y conforma un andamiaje normativo para el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional.<sup>434</sup> La OMC posee un estatuto jurídico propio y configura vínculos normativos con los Estados adheridos, los cuales concentran más de 90% de la actividad comercial mundial.<sup>435</sup> Así, el estatus legal de la institución de referencia se equipara con el del Fondo Monetario Internacional y el del Banco Mundial.<sup>436</sup>

De hecho, “el anexo 1a del acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio incluye un documento de apenas tres páginas (sin contar los entendimientos anexos) denominado Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994, el cual es ‘jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de

<sup>433</sup> Miquel Montañá Mora (1997), *op. cit.*, p. 7.

<sup>434</sup> En torno de ello, la OMC institucionalizó las rondas de Tokio y de Uruguay con órganos permanentes, y las incorporó, a la postre, en un solo cuerpo jurídico. *Cf. idem*.

<sup>435</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 237.

<sup>436</sup> *Idem*.

octubre de 1947, anexo al Acta final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado. El GATT de 1994 se ha construido sobre los cimientos del GATT de 1947 y de los protocolos y decisiones adoptadas a lo largo de los años al albor de aquél [...] En definitiva, pues, el GATT de 1994 no deja de ser una versión actualizada del GATT de 1947 entendido como instrumento normativo, en el que destaca [...] el paso de la aplicación provisional a la aplicación definitiva y la introducción de algunos entendimientos destinados a especificar el significado de algunos artículos del Acuerdo General”<sup>437</sup>

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

Con el establecimiento de la OMC, igualmente, se marca “el inicio de una nueva era en las relaciones comerciales internacionales, después de varias décadas caracterizadas por un progresivo abandono de la corriente liberalizadora impulsada por el GATT en la postguerra y un incremento de las tentaciones neoproteccionistas de los actores del comercio internacional. [...] [Y se] ha dado lugar a un reforzamiento del GATT y a una notable expansión de los ámbitos cubiertos por la institución”<sup>438</sup> Así, las normas del GATT se aplicaron únicamente al comercio de mercancías; empero, la OMC, en su ámbito de aplicación, comprende el comercio de bienes, el de servicios y los aspectos de los derechos de la propiedad intelectual vinculados con el comercio. En función de ello, la OMC integró tres notables acuerdos: el de Mercancías (GATT), el de servicios (GATS) y el de Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS);<sup>439</sup> y, al tiempo, se consideraron dos me-

<sup>437</sup> Miquel Montaña Mora (1997), *op. cit.*, pp. 9 y 10.

<sup>438</sup> *Ibid.*, p. XVII.

<sup>439</sup> *Vid.* Miquel Montaña Mora (1996), “La aplicación del acuerdo TRIPS del GATT en el ordenamiento jurídi-

canismos internacionales: un entendimiento relativo a las normas y los procedimientos por los que se norma la solución de diferencias y un mecanismo de examen de las políticas comerciales.<sup>440</sup> También, la nueva institución “prevé su cooperación con otras organizaciones internacionales especializadas, entre las que destacan el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial”<sup>441</sup>

#### 3.4.1.2.2. *Fundamento, objetivos, principios, funciones y estructura institucional*

Se asume que “la OMC nace para garantizar el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, y para gestionar, así como vigilar, el cumplimiento de las nuevas obligaciones asumidas por todos ellos; sin embargo, de hecho constituye una formalización del GATT aunque dotada de nuevos instrumentos para solucionar los problemas comerciales que establezcan las partes”.<sup>442</sup> Y “se convierte en la institución permanente encargada de instaurar un régimen de comercio internacional y multilateral cada vez más liberal, equitativo, y que satisfaga las demandas de todos los

co español: algunas reflexiones a contracorriente”, *Gaceta Jurídica de la CE*, boletín 116, septiembre, España, p. 5 y ss.

<sup>440</sup> Vid. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 209. “La OMC incorpora normas relativas a los productos agrícolas, textiles y recursos naturales con los que participan de manera sustancial los países en desarrollo. También incluye normas para nuevas áreas relativas al comercio de servicios, la propiedad intelectual y de inversión relacionados con el comercio, independientemente de las cuestiones que tradicionalmente trató el GATT. En cuestión de comercio de bienes, la OMC mantiene básicamente los acuerdos del GATT, pero introduce nuevas disposiciones y acuerdos relativos a los productos agrícolas, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles, barreras técnicas al comercio, medidas *antidumping*, reglas de origen, licencias de importación, subsidios y medidas de seguridad. Estos acuerdos específicos son necesarios para un sistema comercial más efectivo y para evitar políticas unilaterales por parte de los Estados, así como para hacer más predecibles las condiciones comerciales y de inversión. Específicamente, en lo que se refiere al tema de inversiones, no se ha desarrollado un cuerpo normativo internacional-multilateral, ya que depende de acuerdos bilaterales y regionales y de la creación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras. Ésta es un área que está netamente en las manos de los Estados. Sucede algo similar con las reglamentaciones en el comercio de servicios. Éste también se ha enfocado en acuerdos bilaterales concernientes al trato de nacionales. En cuanto a la propiedad intelectual, existe una variedad de derechos privados como la protección y respeto del derecho de propiedad, marcas, patentes, diseños industriales e indicadores regionales, que se basan en los principios jurídicos fundamentales del GATT, como la cláusula de la nación más favorecida y el principio de trato nacional, pero se introducen nuevos elementos jurídicos resultantes de la combinación del sistema comercial multilateral y los acuerdos bilaterales existentes en la materia”. Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, pp. 237 y 238.

<sup>441</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 209.

<sup>442</sup> *Ibid.*, p. 210.

participantes en esta rama de la economía internacional, con ambiciones universales de incluir<sup>443</sup> a todos los países del mundo. Así, el fundamento de la OMC lo constituye la continuación y la ampliación de las tareas del GATT en el nuevo organismo.

Ahora bien, “algunas veces se describe a la OMC como una institución de libre comercio, pero esto no es completamente exacto. El sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles u, en circunstancias restringidas, otras formas de protección, [por lo que] lo más correcto sería señalar que se trata de un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones”<sup>444</sup>

Igualmente, se establece que “el objetivo primordial de la organización consiste en impedir que los países adopten medidas unilaterales en contra de otro miembro. Destacan, entre otros, los siguientes fines: 1. Elevar los niveles de vida, para lograr el pleno empleo y un volumen considerable, en constante aumento de los ingresos reales y demanda efectiva. 2. Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible, procurando proteger y preservar el medio ambiente, incrementando los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses, según los diferentes niveles de desarrollo económico. 3. Que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. 4. Preservar los principios fundamentales y favorecer la consecución de los objetivos que forman el sistema multilateral de comercio”<sup>445</sup> Y “los medios con los que cuenta la OMC para alcanzar sus objetivos descansan en la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás obstáculos al comercio; además, de alcanzar el desarrollo de un sistema multilateral de comercio integrado, más viable, más

<sup>443</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 236.

<sup>444</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 210, nota 166.

<sup>445</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 211 y 212. Vid. Ruperto Patiño Manffer (1994), “La creación de la Organización Multilateral de Comercio (OMC)”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, año XXVII, núm. 81, septiembre-diciembre, p. 742.

duradero que abarque al GATT, los resultados de los anteriores esfuerzos de liberalización del comercio, así como los surgidos de la Ronda de Uruguay; se le considera la base jurídica institucional multilateral del comercio”.<sup>446</sup>

En cuanto de “los principales principios adoptados por la OMC y que fueron como una continuación de los principios del GATT, son los siguientes: en primer lugar, en aquellos casos en que los gobiernos tengan la necesidad de proteger las industrias domésticas tal protección debe realizarse primordialmente a través de tarifas en lugar de implantar cuotas u otras barreras no tarifarias. En segundo lugar, los gobiernos deben trabajar de manera gradual hacia la reducción del nivel general de tarifas mediante negociaciones multilaterales basadas en el principio de la nación más favorecida [...] En tercer lugar, cualquier tipo de disputas de carácter comercial que se presenten entre los miembros deben arreglarse a través de los procedimientos establecidos por la organización”.<sup>447</sup> Y a los principios GATT-OMC, aquí referidos, Montañá Mora señala que debe sumarse una serie de características o principios estructurales producidos con la transición del GATT a la OMC, en medio del desdoblamiento del GATT de 1947, los cuales expresa en los siguientes términos: principio de integridad, principio de universalidad, principio de globalidad, principio de permanencia, principio de concertación, principio de conformidad de las legislaciones nacionales y principio de continuidad.<sup>448</sup>

También, “dicha organización tiene como funciones principales administrar los acuerdos comerciales que se celebren en sus seno, ser un foro de negociación comercial, manejar las controversias comerciales,<sup>449</sup> monitorear las políticas nacionales para que estén de acuerdo con las medidas adoptadas por la organización y los acuerdos comerciales internacionales,

<sup>446</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 210.

<sup>447</sup> Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester. 2000, *op. cit.*, p. 436.

<sup>448</sup> Cf. Miquel Montañá Mora (1997), *op. cit.*, pp. 39-46. Vid. Jorge Witker y Laura Hernández, (2002), *op. cit.*, pp. 79-81.

<sup>449</sup> “Una de las innovaciones de esta organización es el establecimiento de un mecanismo específico de solución de controversias comerciales para dirimir los problemas resultantes de la interpretación y de la aplicación de normas del sistema de la OMC. Este mecanismo de solución de controversias tiene la capacidad de imponer sanciones a aquellos países que violan las normas comerciales internacionales consagradas en la Carta Constitutiva de la OMC. Este sistema incluye un órgano de solución de controversias y otro de apelación que revisa las decisiones de los paneles”. Hermilo López-Bassols (2001), *op. cit.*, p. 237.



ofrecer asistencia técnica y humana para los países en desarrollo, y cooperar con otras organizaciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial”<sup>450</sup>

Finalmente, en lo referente a la estructura institucional de la OMC, ésta “reproduce en buena medida la estructura de la que se había dotado al GATT a lo largo de los años”,<sup>451</sup> aunque presenta elementos complementarios. Así, la estructura del marco institucional del comercio mundial se encuentra determinada en el artículo IV del Acuerdo Constitutivo que estableció la siguiente conformación:<sup>452</sup> 1. La Conferencia Ministerial;<sup>453</sup> 2. El Consejo General;<sup>454</sup> 3. Los consejos sectoriales (del Comercio de Mercancías, del Comercio de Servicios y de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual);<sup>455</sup>

<sup>450</sup> Hermilo López Bassols (2001), *op. cit.*, p. 237. También, vid. Dominique Carreau y Patrick Juillard (1998), *Droit International Économique*, LGDJ, Francia.

<sup>451</sup> Miquel Montañá Mora (1997), *op. cit.*, p. 26.

<sup>452</sup> Vid. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 212-215; Miquel Montañá Mora (1997), *op. cit.*, pp. 26-33, y Jorge Witker Jorge y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, pp. 70-79.

<sup>453</sup> La Conferencia Ministerial es el órgano supremo de la OMC; está compuesta por representantes de todos los miembros y está facultada para desempeñar las funciones de la OMC, tomar las disposiciones necesarias a tal efecto y adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de los acuerdos comerciales multilaterales si así se lo pide un miembro. La Conferencia Ministerial ha de reunirse por lo menos una vez cada dos años. La primera Conferencia Ministerial de la OMC se celebró en Singapur, del 9 al 13 de diciembre de 1996, y la segunda en Ginebra, Suiza, del 18 al 20 de mayo de 1998. La tercera se realizó en Seattle, Estados Unidos, del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999. La Cuarta Conferencia Ministerial se verificó en Doha, Qatar, del 9 al 14 de noviembre de 2001. La Quinta Conferencia Ministerial se efectuó en Cancún, México, del 10 al 14 de septiembre de 2003. Y la Sexta Conferencia Ministerial está agendada para los días 13-18 de diciembre de 2005, en Hong Kong, China. Vid. Organización Mundial del Comercio (2005), “Estructura de la OMC”, en *Entender la OMC: la organización*. Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm).

<sup>454</sup> “En contra de lo que su nombre pudiera dar a entender, el Consejo General no es propiamente un órgano ejecutivo, sino simplemente un *alter ego* de la Conferencia Ministerial que desempeña las funciones de aquélla en los intervalos entre sus reuniones.” Miquel Montañá Mora (1997), *op. cit.*, p. 27. La labor cotidiana de la OMC está a cargo del Consejo General, compuesto también por representantes de todos los miembros y que se reúne con regularidad (normalmente una vez cada bimestre). El Consejo General actúa en nombre de la Conferencia Ministerial en los intervalos entre las reuniones de ésta y le rinde informe directamente. El Consejo General se reúne también como Órgano de Solución de Diferencias (OSD), con su propio presidente y con arreglo a sus propias normas de procedimiento, para desempeñar las funciones que le han sido atribuidas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias. El Consejo General se reúne asimismo como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, también en este caso con su propio presidente y sus propias normas de procedimiento, para realizar el examen de las políticas y prácticas comerciales de los miembros, según lo previsto en el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. Vid. *idem*.

<sup>455</sup> Se han establecido tres consejos sectoriales encargados, respectivamente, del comercio de mercancías, del de servicios y de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Estos consejos, que actúan bajo la orientación general del Consejo General, desempeñan las funciones que les han sido atribuidas en sus respectivos acuerdos, así como las que les encomiende el Consejo General, y se reúnen en la medida necesaria para realizar su labor; pueden participar en ellos representantes de todos los miembros de la OMC. Pueden a su vez establecer órganos subsidiarios; por ejemplo, comités y grupos de trabajo. El Consejo del Comercio de Mercancías supervisa el funcionamiento de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de

#### 4. La secretaría;<sup>456</sup> 5. Comités y otros órganos subsidiarios,<sup>457</sup> y 6. Membresía.<sup>458</sup>

mercancías, que comprenden el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y los entendimientos conexos, además de otros 12 acuerdos, contenidos en el anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC. El Consejo del Comercio de Servicios supervisa el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). El Consejo de los ADPIC supervisa el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC). *Vid. idem.*

<sup>456</sup> Es el órgano administrativo de la OMC, encargado de las funciones burocráticas por medio de los funcionarios de la organización, las cuales son determinadas por la Conferencia Ministerial. Está dirigida por un Director general, cuyo mando, facultades, deberes y condiciones de servicio dependen de lo dispuesto en el reglamento aprobado por la Conferencia Ministerial". Miquel Montaña Mora (1997), *op. cit.*, p. 28.

<sup>457</sup> En el Acuerdo sobre la OMC se establecen tres comités principales: el Comité de Comercio y Desarrollo, el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y el Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos. Pueden también participar en estos comités todos los miembros de la OMC. El Consejo General ha instituido otros dos comités que le rinden informes: el Comité de Comercio y Medio Ambiente y el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. La OMC continúa la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947. Se entiende por *consenso* aquella situación en que ningún miembro presente en una reunión donde se adopte una decisión formula formalmente objeciones a la decisión propuesta. No obstante, se reconoce que puede haber situaciones en las que no pueda lograrse el consenso, en cuyo caso la cuestión deberá decidirse por votación. En el Acuerdo sobre la OMC se recogen las pertinentes normas para la adopción de decisiones por votación. *Vid. Organización Mundial del Comercio (2005), op. oit.*

<sup>458</sup> En la actualidad (al 16 de febrero de 2005), existen 148 países miembros de la OMC, según fuentes de la propia organización: Albania (8 de septiembre de 2000), Alemania (1° de enero de 1995), Angola (23 de noviembre de 1996), Antigua y Barbuda (1° de enero de 1995), Argentina (1° de enero de 1995), Armenia (5 de febrero de 2003), Australia (1° de enero de 1995), Austria (1° de enero de 1995), Bahrein, Reino de (1° de enero de 1995), Bangladesh (1° de enero de 1995), Barbados (1° de enero de 1995), Bélgica (1° de enero de 1995), Belice (1° de enero de 1995), Benin (22 de febrero de 1996), Bolivia (12 de septiembre de 1995), Botswana (31 de mayo de 1995), Brasil (1° de enero de 1995), Brunei Darussalam (1° de enero de 1995), Bulgaria (1° de diciembre de 1996), Burkina Faso (3 de junio de 1995), Burundi (23 de julio de 1995), Camboya (13 de octubre de 2004), Camerún (13 de diciembre de 1995), Canadá (1° de enero de 1995), Chad (19 de octubre de 1996), Chile (1° de enero de 1995), China (11 de diciembre de 2001), Chipre (30 de julio de 1995), Colombia (30 de abril de 1995), Comunidades Europeas (1° de enero de 1995), Congo (27 de marzo de 1997), Corea, República de (1° de enero de 1995), Costa Rica (1° de enero de 1995), Côte d'Ivoire (1° de enero de 1995), Croacia (30 de noviembre de 2000), Cuba (20 de abril de 1995), Dinamarca (1° de enero de 1995), Djibouti (31 de mayo de 1995), Dominica (1° de enero de 1995), Ecuador (21 de enero de 1996), Egipto (30 de junio de 1995), El Salvador (7 de mayo de 1995), Emiratos Árabes Unidos (10 de abril de 1996), Eslovenia (30 de julio de 1995), España (1° de enero de 1995), Estados Unidos de América (1° de enero de 1995), Estonia (13 de noviembre de 1999), Ex República Yugoslava de Macedonia (ЕРУМ) (4 de abril de 2003), Fiji (14 de enero de 1996), Filipinas (1° de enero de 1995), Finlandia (1° de enero de 1995), Francia (1° de enero de 1995), Gabón (1° de enero de 1995), Gambia (23 de octubre de 1996), Georgia (14 de junio de 2000), Ghana (1° de enero de 1995), Granada (22 de febrero de 1996), Grecia (1° de enero de 1995), Guatemala (21 de julio de 1995), Guinea (25 de octubre de 1995), Guinea-Bissau (31 de mayo de 1995), Guyana (1° de enero de 1995), Haití (30 de enero de 1996), Honduras (1° de enero de 1995), Hong Kong, China (1° de enero de 1995), Hungría (1° de enero de 1995), India (1° de enero de 1995), Indonesia (1° de enero de 1995), Irlanda (1° de enero de 1995), Islandia (1° de enero de 1995), Islas Salomón (26 de julio de 1996), Israel (21 de abril de 1995), Italia (1° de enero de 1995), Jamaica (9 de marzo de 1995), Japón (1° de enero de 1995), Jordania (11 de abril de 2000), Kenia (1° de enero de 1995), Kuwait (1° de enero de 1995), Lesotho (31 de mayo de 1995), Letonia (10 de febrero de 1999), Liechtenstein (1° de septiembre de 1995), Lituania (31 de mayo de 2001), Luxemburgo (1° de enero de 1995), Madagascar (17 de noviembre de 1995), Macao, China (1° de enero de 1995), Malasia (1° de enero de 1995), Malawi (31 de mayo de 1995), Maldivas (31 de mayo de 1995), Malí (31 de mayo de 1995), Malta (1° de enero de 1995), Marruecos (1° de enero de 1995), Mau-

ricio (1° de enero de 1995), Mauritania (31 de mayo de 1995), México (1° de enero de 1995), Moldova (26 de julio de 2001), Mongolia (29 de enero de 1997), Mozambique (26 de agosto de 1995), Myanmar (1° de enero de 1995), Namibia (1° de enero de 1995), Nepal (23 de abril de 2004), Nicaragua (3 de septiembre de 1995), Nigeria (1° de enero de 1995), Níger (13 de diciembre de 1996), Noruega (1° de enero de 1995), Nueva Zelandia (1° de enero de 1995), Omán (9 de noviembre de 2000), Países Bajos (para el Reino de los Países Bajos en Europa y para las Antillas Holandesas) (1° de enero de 1995), Pakistán (1° de enero de 1995), Panamá (6 de septiembre de 1997), Papua Nueva Guinea (9 de junio de 1996), Paraguay (1° de enero de 1995), Perú (1° de enero de 1995), Polonia (1° de julio de 1995), Portugal (1° de enero de 1995), Qatar (13 de enero de 1996), Reino Unido (1° de enero de 1995), República Centroafricana (31 de mayo de 1995), República Checa (1° de enero de 1995), República Democrática del Congo (1° de enero de 1997), República Dominicana (9 de marzo de 1995), República Eslovaca (1° de enero de 1995), República Kirguisa (20 de diciembre de 1998), Rumania (1° de enero de 1995), Rwanda (22 de mayo de 1996), Saint Kitts y Nevis (21 de febrero de 1996), Santa Lucía (1° de enero de 1995), San Vicente y las Granadinas (1° de enero de 1995), Senegal (1° de enero de 1995), Sierra Leona (23 de julio de 1995), Singapur (1° de enero de 1995), Sri Lanka (1° de enero de 1995), Sudáfrica (1° de enero de 1995), Suecia (1° de enero de 1995), Suiza (1° de julio de 1995), Suriname (1° de enero de 1995), Swazilandia (1° de enero de 1995), Tailandia (1° de enero de 1995), Taipei Chino (1° de enero de 2002), Tanzania (1° de enero de 1995), Togo (31 de mayo de 1995), Trinidad y Tabago (1° de marzo de 1995), Túnez (29 de marzo de 1995), Turquía (26 de marzo de 1995), Uganda (1° de enero de 1995), Uruguay (1° de enero de 1995), Venezuela a República Bolivariana de (1° de enero de 1995), Zambia (1° de enero de 1995) y Zimbabue (5 de marzo de 1995). Además, los gobiernos con la condición de observadores, son: Afganistán, Andorra, Arabia Saudita, Argelia, Azerbaiyán, Bahamas, Belarús, Bhután, Bosnia y Herzegovina, Cabo Verde, Etiopía, Guinea Ecuatorial, Irán, Iraq, Kazajstán, Libia, Montenegro, República Popular Lao, República Libanesa, Rusia, Federación de, Samoa, Santa Sede, Santo Tomé y Príncipe, Serbia, Seychelles, Sudán, Tayikistán, Tonga, Ucrania, Uzbekistán, Vanuatu, Vietnam y Yemen. Igualmente, hay organizaciones internacionales intergubernamentales a las que se ha concedido la condición de observador en los órganos de la OMC; a saber: Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Islámico de Desarrollo (BISD), Banco Mundial (BM), Centro de Comercio Internacional (CCI), Centro para el Desarrollo de la Pesca en Asia Sudoriental (Seafdec), Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Comisión de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible (CDS), Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (CEPA), Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE), Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP), Comisión Internacional para la Conservación del Atún Atlántico (ICCAT), Comisión Mixta FAO/OMC del Codex Alimentarius (Codex), Comunidad Andina, Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC), Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO), Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Consejo Internacional de Cereales (CIC), Consejo para la Cooperación en el Golfo (CCG), Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPE) de la FAO, Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCM), Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), Corporación Interárabe de Garantía de Inversiones, Fondo Común para los Productos Básicos, Fondo Monetario Internacional (FMI), Foro de las Islas del Pacífico, Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Instituto Internacional de Recursos Fitogenéticos (IPGRI), Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir (OITP), Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA), Organización Mundial de Aduanas (OMA), Organización de Cooperación Económica (OCE), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Organización de la Conferencia Islámica (OCI), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Organización de los Estados Americanos (OEA), Organización Internacional de Metrología Legal (OIML), Organización Internacional de Normalización (ISO), Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), Organización Mundial del Turismo (OMT), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Programa de las Naciones Unidas para el

### 3.4.1.2.3. *La OMC como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial*

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

Así, por principio de cuentas, la creación de la OMC ha constituido un resultado sorprendente de la Ronda de Uruguay. En palabras de un analista, “de hecho, el logro tal vez más notable, y sin duda el más inesperado, ha sido la incorporación en el Acta Final de un acuerdo para crear un organismo para la administración y regulación de la normativa comercial: la Organización Mundial del Comercio (OMC)”.<sup>459</sup> Empero, el proyecto de constituir un marco institucional rector del comercio internacional reforzado y estable, capaz de administrar los acuerdos de la Ronda de Uruguay, en rigor parecía inminente. Y es que la aprobación de un instrumento constitutivo para el GATT, luego OMC, era un objetivo implícitamente contenido en la Declaración de Punta del Este,<sup>460</sup> por lo que, lejos de constituir un resultado sorpresivo fue, más bien, y desde la óptica jurídica, una consecuencia lógica del tenor literal de la Declaración de Punta del Este.<sup>461</sup> Sólo así podía materializarse el reforzamiento institucional al que alude la Declaración de Punta del Este, promovido, además, por la doctrina más autorizada, en la que destacan los trabajos de J. H. Jackson, particularmente su obra *Restructuring the GATT System*,<sup>462</sup> apreciada

Medio Ambiente (PNUMA), Secretaría de la Comunidad del Caribe (Caricom), Secretaría del Commonwealth, Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Sistema Económico Latinoamericano (SELA), South Centre Unión del Magreb Árabe (UMA), Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMAO), Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) y Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV). Cfr. Organización Mundial del Comercio (2005), “Miembros y observadores”, en *Entender la OMC: la organización. Suiza*. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_sep/whatis\\_s/tif\\_s/org6\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_sep/whatis_s/tif_s/org6_s.htm).

<sup>459</sup> J. A. Alonso (1995), *op. cit.*, p. 22.

<sup>460</sup> Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1986), “Declaración ministerial de Punta del Este en torno a negociaciones comerciales multilaterales entre las partes contratantes. Ronda de Uruguay”, septiembre, 20, Uruguay.

<sup>461</sup> Vid. Miquel Montaña Mora (1995), “Las novedades reales tras la creación de la Organización Mundial del Comercio”, en *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, núm. 29-39, p. 22.

<sup>462</sup> Vid. J. H. Jackson (1990), *Restructuring the GATT System*, Pinter, Inglaterra.

por los analistas económicos como la fuente intelectual de la creación de la OMC y de la reforma del procedimiento de solución de controversias.<sup>463</sup>

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

<sup>463</sup> El sistema integrado de solución de diferencias es una parte importante del sistema multilateral de comercio de la OMC. Se basa en los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 y en las normas y procedimientos desarrollados en el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), anexo al Acuerdo sobre la OMC. Las normas han evolucionado a partir de la práctica seguida en el marco del GATT de 1947. El sistema de solución de diferencias abarca todos los acuerdos comerciales multilaterales, es decir, es aplicable al comercio de mercancías, al de servicios y a las cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual que puedan surgir en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC. También es aplicable a las diferencias que puedan surgir en el marco del Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública. Algunos de esos acuerdos contienen disposiciones en materia de solución de diferencias que sólo se aplican a las diferencias que puedan surgir en el marco del acuerdo específico que añade normas a las del ESD o las modifique. Administra el sistema de solución de diferencias el órgano de solución de diferencias (OSD). El procedimiento de solución de diferencias se inicia con la solicitud de celebración de consultas, formulada por un miembro a otro, sobre una cuestión concreta. Si en esas consultas no se llega a una solución, un miembro puede pedir que el OSD establezca un grupo especial, que de ordinario integran tres expertos comerciales independientes que fallan la cuestión. Después de oír a las partes, el grupo especial elabora un informe al OSD. Para lograr que el sistema tenga la máxima eficiencia posible se han convenido plazos estrictos para el grupo especial. El proceso entraña un alto grado de automatización. Según la práctica del GATT, el informe del grupo especial se presentaba a las partes contratantes del GATT para su adopción. Como éstas solían adoptar decisiones por consenso, cualquiera de las partes (entre ellas la perdedora) podía bloquear la adopción de un informe de un grupo especial. Aunque ello no ocurría con frecuencia, sucedía esporádicamente. En el ESD se ha convenido una fórmula innovadora en virtud de la cual es necesario un consenso en contra para no adoptar el informe de un grupo especial. Esta fórmula facilita el funcionamiento del sistema. El mecanismo de solución de diferencias de la OMC brinda la posibilidad de apelación a cualquiera de las partes que intervienen en las actuaciones de un grupo especial, aunque la apelación debe quedar circunscrita a las cuestiones de derecho abarcadas por el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas hechas por ese grupo. Las apelaciones se presentan ante un órgano permanente de apelación integrado por siete miembros nombrados por el OSD, por un periodo de cuatro años. El informe del órgano de apelación ha de ser aceptado sin condiciones por las partes en la diferencia y debe ser aprobado por el OSD, salvo que exista un consenso negativo, es decir, un consenso en contra de su adopción. El OSD vigila la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas y mantiene todo caso pendiente en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva. También se establecen plazos para el cumplimiento de las recomendaciones de los informes de los grupos especiales. Si una parte no puede cumplir esas recomendaciones, dentro de un plazo razonable, está obligada a entablar negociaciones con la parte reclamante con miras a determinar una compensación mutuamente aceptable. En caso de no llegarse a un acuerdo en esas negociaciones, el OSD podrá autorizar a la parte reclamante suspender la aplicación a la otra parte de concesiones u otras obligaciones. Ahora bien, la compensación y la suspensión de concesiones son soluciones provisionales hasta el momento en que la parte que debe hacerlo cumpla las recomendaciones del OSD. *Vid.* Jorge Witker y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, pp. 84 y 85.

en el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio”<sup>464</sup>.

Además, la transformación del GATT en la OMC, desde una apreciación analítica de sus acuerdos, supuso una novedad no menor: un conjunto de principios propios de la estructura jurídica de la nueva organización.<sup>465</sup> Así, se advierte el principio de integridad como un refuerzo de la cláusula de no discriminación;<sup>466</sup> el principio de universalidad que da cuenta de la voluntad de constituir una organización internacional con vocación universal;<sup>467</sup> el principio de globalidad alude a la característica de los acuerdos de la Ronda de Uruguay de extender el sistema GATT a nuevos ámbitos (servicios, propiedad intelectual e industrial, medidas relacionadas con inversiones y esquemas de protección del medio ambiente);<sup>468</sup> el principio de permanencia alude a que una de las consecuencias de la atribución de personalidad jurídica de la OMC y su configuración *de iure* como organismo internacional es la transformación de la OMC en una estructura institucional estable y en un foro de negociaciones comerciales permanentes;<sup>469</sup> el principio de concertación tiene que ver con la voluntad de establecer relaciones de cooperación concertadas con otras organizaciones internacionales en aras de evitar la descoordinación y/o la contradicción de acciones;<sup>470</sup> el principio de conformidad de las legislaciones nacionales, con miras a reforzar la legitimidad del sistema, propugna la conformidad de las legislaciones nacionales con las disposiciones del GATT,<sup>471</sup> y el principio de continuidad, que consiste en considerar que la OMC recoge los atributos y el acervo del GATT de 1947 en una solución de continuidad del mismo acuerdo y organismo, respecto del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre la OMC.<sup>472, 473</sup>

<sup>464</sup> Miquel Montañá Mora (1997), *op. cit.*, pp. 41 y 42.

<sup>465</sup> *Cf. ibid.*, pp. 43-46.

<sup>466</sup> *Cf. ibid.*, p. 42.

<sup>467</sup> *Cf. idem.*

<sup>468</sup> *Cf. ibid.*, p. 43.

<sup>469</sup> *Cf. ibid.*, p. 44.

<sup>470</sup> *Cf. idem.*

<sup>471</sup> *Cf. ibid.*, p. 45.

<sup>472</sup> *Cf. ibid.*, pp. 45 y 46.

<sup>473</sup> *Cf. G. Marceau* (1995), “Transition from GATT to WTO: A Most Pragmatic Operation”, *JWT*, vol. 29, núm. 3, pp. 147 y ss.

Sintetizando: “A raíz de la conclusión de la Ronda de Uruguay, el sistema multilateral de comercio amplió y profundizó su programa para tener en cuenta las nuevas realidades de las relaciones económicas internacionales. El GATT había reencarnado en una nueva organización internacional, plena esta vez la OMC. Esta nueva organización se convirtió en un símbolo de la emergencia de un sistema económico más global. El comercio estaba considerado ampliamente como un catalizador decisivo del crecimiento y la prosperidad futuros”.<sup>474</sup> Y, así, “resulta claro que, por primera vez en la historia, el mundo puede adoptar un sistema basado en normas para la coexistencia económica, cuyos principios esenciales han sido objeto de un acuerdo general. Ni siquiera el fecundo periodo de fortalecimiento institucional que siguió a la Segunda Guerra Mundial tuvo como fruto una empresa tan genuinamente compartida. Una amplia comunidad de miembros de la OMC, superadas ya las divisiones representadas por la Cortina de Hierro o provocadas por las diferencias ideológicas fundamentales, al menos en las cuestiones económicas, ha dado expresión práctica a la idea común de que corresponde a las instituciones multilaterales una función indispensable en el mantenimiento de esta cohesión sin precedentes. En el pasado, experimentos nobles en la esfera del multilateralismo no siempre se han mantenido o se han desarrollado como pretendían sus primeros promotores; pero en esta ocasión estamos convencidos de que podemos aspirar realmente a generar y mantener un mayor grado de profundidad de las relaciones económicas en el marco de un sistema basado en normas. Cada vez se hará más patente que deshacer ese sistema o renunciar a él obligaría a pagar un precio considerable”.<sup>475</sup>

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

<sup>474</sup> Supachai Panitchpakdi (2005), “Prólogo”, en *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. 10º Aniversario de la OMC*, Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/10anniv\\_s/future\\_wto\\_foreword\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_foreword_s.pdf).

<sup>475</sup> Peter D. Sutherland (2005), “Prefacio”, en *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. 10º Aniversario de la OMC*, Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/10anniv\\_s/future\\_wto\\_preface\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_preface_s.pdf).

representado por la OMC, éste sólo constituye una garantía limitada en relación con el futuro en una época de grandes desafíos y de intensa competencia entre los Estados. En parte por su propio éxito, la institución despierta una serie de expectativas y es objeto, el tiempo, de una serie de presiones, a veces contrapuestas, tanto internas como externas. Sin embargo, “la negligencia puede provocar también el fracaso de las instituciones. La globalización ha creado, pues, tanto la oportunidad como el problema. La intensificación de la competencia en la esfera comercial en sentido amplio es inevitable, y una nueva y positiva dinámica de crecimiento la pone de manifiesto. La institución que ampara, en importantes aspectos, esas posibilidades, no está en modo alguno plenamente equipada para realizar sus tareas. Hay una necesidad real de introducir reformas institucionales en la OMC y de incrementar el apoyo a la organización”.<sup>476</sup> Parece, pues, cada vez más patente que a poco más de un decenio de instalada la hora de analizar los mecanismos de funcionamiento de la OMC para saber si sirven con la idoneidad requerida, o bien, si hay o no margen para mejorarlos, ha arribado.

Recapitulando, por último, hay que concluir que la creación de la OMC, el 1º de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial. Y en tanto organismo sucesor del GATT, hoy por hoy se considera el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales. Sin duda, “la OMC afianzó y fortaleció apreciablemente los mecanismos para el arreglo de disputas en comparación con los que contemplaba el GATT”.<sup>477</sup> Además, es “el nuevo foro de negociaciones multilaterales, tendiente a elevar los niveles de vida, incrementar la producción y el comercio de bienes y servicios, así como impulsar el desarrollo sostenible, proteger y preservar el medio ambiente”.<sup>478</sup> La OMC hizo también realidad, en una forma actualizada, el intento fallido efectuado en 1948 de crear la Organización Internacional del Comercio (OIC). Y es, pues, en síntesis, el fundamento jurídico institucional multilateral del comercio internacional del siglo XXI.

<sup>476</sup> *Idem.*

<sup>477</sup> Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester (2000), *op. cit.*, p. 436.

<sup>478</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 210.



### 3.4.1.3. *La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*

#### 3.4.1.3.1. *Antecedentes, origen y establecimiento*

El imperativo de la estabilización de los precios de las materias primas y, por ese conducto, los ingresos por exportaciones de las naciones en desarrollo, originó la materialización de fórmulas concertadas en el marco de convenios multilaterales que signaron las principales economías exportadoras e importadoras de cada mercancía.<sup>479</sup>

En medio de esta situación, la ONU aprobó la resolución 1701 (1961) titulada “El comercio internacional como principal instrumento para el desarrollo económico”, documento valorado como una guía para alcanzar al interior de las economías nacionales una expansión del comercio que promoviera tanto las ventas externas en volumen y valor como en las divisas.

En 1962, en la Conferencia de Naciones Unidas de El Cairo sobre los Problemas del Desarrollo Económico se propuso la celebración de una conferencia internacional sobre comercio y desarrollo que abordara la problemática vinculada con el comercio internacional, el intercambio de productos básicos y las relaciones económicas entre las naciones en vías de desarrollo y los países desarrollados.<sup>480</sup> Este proyecto se cristalizó, así, del 23 de marzo al 15 de junio de 1964, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), celebrada en Ginebra, Suiza, y convocada el 3 de agosto de 1962 por el Consejo Económico y Social de la Asamblea General de la ONU. Y “la orientación fundamental de la Conferencia de Ginebra fue dada por el informe del argentino Raúl Prebisch, secretario general de la conferencia. Su título era: hacia una nueva política comercial con vistas al desarrollo económico”, y su contenido versó en plantear la necesidad de establecer una política de cooperación internacional encauzada fundamentalmente a la eliminación del desequilibrio comercial externo.<sup>481</sup> Al término de la reunión de 1964,

<sup>479</sup> Ileana di Giovanni (1992), *op. cit.*, p. 131.

<sup>480</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, Pp 241.

<sup>481</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *México y la UNCTAD*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 9-15.

la Asamblea General de las Naciones Unidas decidió institucionalizar la conferencia como un órgano permanente y confiarle el examen de todos los problemas relativos al comercio y al desarrollo”.<sup>482</sup>

Con el nacimiento de la UNCTAD, en la apreciación de los países en vías de desarrollo, se materializaba un acontecimiento en la cooperación internacional en aras del fortalecimiento de sus economías. Y “uno de los resultados de mayor trascendencia de la conferencia fue la estructuración del Tercer Mundo en el grupo de ‘los 77’ cuyo nacimiento marcó el inicio de una nueva etapa en las relaciones internacionales, ya que, por primera vez en la historia, los países menos avanzados se unificaron con el objeto de presentar un informe único en defensa de sus intereses comunes”.<sup>483</sup>

La Comisión de Redacción del Acta Final por América Latina, documento que establece formalmente a la UNCTAD, estuvo formada por Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México y Perú.<sup>484</sup> Y la membresía de la conferencia se encuentra integrada con los países miembros de la ONU, organismos especializados y organismos mundiales de energía atómica.<sup>485</sup>

#### 3.4.1.3.2. *Objeto, funciones, naturaleza, personalidad jurídica y principios rectores*

La precisión del objeto de la UNCTAD se formuló inicialmente en el aludido informe del secretario general de la conferencia, Raúl Prebisch, en el que se propuso que la UNCTAD debería: “a) Buscar un nuevo orden para resolver los problemas de comercio y desarrollo que afectaban al mundo y especialmente a los países en desarrollo. b) Corregir el desequilibrio exterior de los países en desarrollo, provocado por el aumento de exportaciones de productos primarios y la demanda desmedida de la importación de productos manufacturados. c) Establecer una política de cooperación internacional, en donde el comercio, los recursos financieros y la difusión de la técnica propiciaran un equilibrio dinámico de las economías en desarro-

<sup>482</sup> Ileana di Giovanni (1992), *op. cit.*, p. 131.

<sup>483</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 242.

<sup>484</sup> Cf. *Idem*.

<sup>485</sup> Cf. Luis Miguel Díaz y Alberto Szeckely (coords.) (1980), *Instrumentos administrativos fundamentales de organizaciones internacionales*. Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 66.

llo”.<sup>486</sup> Y una vez instaurada la conferencia en 1964 las funciones que le fueron inherentes se asociaron con las siguientes: “1. Fomentar el comercio internacional, para acelerar el desarrollo económico y en particular el comercio entre países de diferentes etapas de desarrollo, entre países en desarrollo y entre países con sistemas diferentes de organización económica. 2. Formular principios y políticas sobre el comercio internacional y sobre problemas del desarrollo económico. 3. Revisar y facilitar la coordinación de actividades de otras instituciones de las Naciones Unidas dentro de la esfera del comercio internacional y del desarrollo económico. 4. Iniciar medidas para negociar y aprobar instrumentos jurídicos multilaterales en la esfera del comercio. 5. Armonizar políticas comerciales y de desarrollo de los gobiernos y de las agrupaciones económicas regionales”.<sup>487</sup>

Igualmente, el acta fundacional de la UNCTAD concibe a ésta, en su naturaleza, como un órgano de carácter permanente de la Asamblea General de la ONU, y se relaciona con ésta en la conservación de su competencia propia y guardando su autonomía que garantiza su participación en el programa general de la ONU.<sup>488</sup> Y similar a lo que fue el GATT, la conferencia ha sido considerada como un foro de negociaciones (comerciales) multilaterales; aunque la UNCTAD, con distinción del antecesor de la OMC, posee un carácter de organización de confrontaciones que dirige resoluciones de orden general y exigencias que no otorgan resultados, a fin de cuentas, definidos con precisión. Por lo tanto, la conferencia ha adquirido, más bien, el estatus de un grupo de presión y únicamente ha generado entendimientos relevantes entre los gobiernos en relación con las preferencias generalizadas.<sup>489</sup>

Sobre el marco teórico sostenido por la conferencia para argumentar en torno del comercio y el desarrollo en el mundo, ésta adoptó la filosofía de la teoría sobre el deterioro de los términos de intercambio, enunciada en la década de 1950, y que se refería a las relaciones entre los países atrasados y los países poderosos, y entre los productos primarios y los produc-

<sup>486</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, pp. 243 y 244. Vid. René Arteaga (1973), *op. cit.*, pp. 15 y 16.

<sup>487</sup> *Ibid.*, p. 244. Vid. Carlos Arellano García (1980), *La diplomacia y el comercio internacional*, Porrúa, México, p. 155.

<sup>488</sup> Luis Miguel Díaz y Alberto Szeckely (1980), *op. cit.*, p. 66.

<sup>489</sup> Vid. Evan Luard (1979), *Organismos internacionales*, El Manual Moderno, México, pp. 200-208.

tos industrializados.<sup>490</sup> Así, con dicho cuerpo teórico, la UNCTAD suponía que en tanto los bienes manufacturados tenían una tendencia creciente y regular, los precios de las materias primas se encontraban afectados por fluctuaciones de alto impacto hacia arriba y hacia abajo, siendo la tendencia resultante la de un crecimiento promedio del precio unitario inferior al precio unitario de los bienes manufacturados.<sup>491</sup>

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

<sup>490</sup> Ileana di Giovanni (1992), *op. cit.*, p. 132.

<sup>491</sup> *Idem.* Así, “con el objeto de impedir estas fluctuaciones y obtener precios remunerativos para el producto, se elaboraron acuerdos multilaterales por producto tendientes a suprimir obstáculos al comercio, estimular el consumo y organizar la producción de los productos primarios. Algunos establecieron cuotas de exportación por países y otros crearon *stoks* de intervención o reguladores de precios. Existen acuerdos intergubernamentales relativos al comercio de trigo, azúcar, café, estaño, cobre, cacao, caucho, que registran eficacia relativa y disímil en la concreción de sus objetivos”. Ileana di Giovanni (1992), *op. cit.*, p. 132.

eficacia de los organismos internacionales existentes. *b)* Integración de las actividades de los organismos existentes, evitando duplicidad de funciones<sup>492</sup>.

### 3.4.1.3.3. Estructura organizativa y funcionamiento operativo

En términos generales, en la Secretaría General de la ONU, se integra una Secretaría Permanente, encargada de la atención de los trabajos de la conferencia, de la Junta de Comercio y Desarrollo y de sus organismos auxiliares, presidida por el secretario general de la conferencia designado por el secretario general de la Organización de las Naciones Unidas.<sup>493</sup>

Y en términos específicos, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se encuentra integrada por 192 países miembros<sup>494</sup> y representada, asimismo, por el secretario general, con sede en

<sup>492</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 245.

<sup>493</sup> *Cf. ibid.*, p. 251.

<sup>494</sup> Los miembros de la UNCTAD, de acuerdo con los datos de la propia organización, son los siguientes 192 países, entre los cuales destacan los miembros de la Junta de Comercio y Desarrollo (indicados con un "\*"): Afganistán\*, Albania\*, Alemania\*, Andorra, Angola\*, Antigua y Barbuda, Arabia Saudita\*, Argelia\*, Argentina\*, Armenia\*, Australia\*, Austria\*, Azerbaiyán\*, Bahamas, Bahrein\*, Bangladesh\*, Barbados\*, Belarús\*, Bélgica\*, Belice\*, Benin\*, Bhután\*, Bolivia\*, Bosnia y Herzegovina, Botswana\*, Brasil\*, Brunei Darussalam, Bulgaria\*, Burkina Faso\*, Burundi\*, Cabo Verde, Camboya, Camerún\*, Canadá\*, Chad\*, Chile\*, China\*, Chipre\*, Colombia\*, Comoras, Congo\*, Costa Rica\*, Côte d'Ivoire\*, Croacia\*, Cuba\*, Dinamarca\*, Djibouti, Dominica\*, Ecuador\*, Egipto\*, El Salvador\*, Emiratos Árabes Unidos\*, Eritrea, Eslovaquia\*, Eslovenia\*, España\*, Estados Unidos de América\*, Estonia, Etiopía\*, Ex República Yugoslava de Macedonia\*, Federación de Rusia\*, Fiji, Filipinas\*, Finlandia\*, Francia\*, Gabón\*, Gambia, Georgia\*, Ghana\*, Granada\*, Grecia\*, Guatemala\*, Guinea\*, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial\*, Guyana\*, Haití\*, Honduras\*, Hungría\*, India\*, Indonesia\*, Irán (República Islámica del)\*, Iraq\*, Irlanda\*, Islandia\*, Islas Marshall, Islas Salomón, Israel\*, Italia\*, Jamahiriyá Árabe Libia\*, Jamaica\*, Japón\*, Jordania\*, Kazajstán, Kenya\*, Kiribati, Kirguistán, Kuwait\*, Lesotho\*, Letonia\*, Líbano\*, Liberia\*, Liechtenstein\*, Lituania\*, Luxemburgo\*, Madagascar\*, Malasia\*, Malawi, Maldivas, Malí\*, Malta\*, Marruecos\*, Mauricio\*, Mauritania\*, México\*, Micronesia (Estados Federados de), Mónaco, Mongolia\*, Mozambique\*, Myanmar\*, Namibia\*, Nauru, Nepal\*, Nicaragua\*, Níger, Nigeria\*, Noruega\*, Nueva Zelandia\*, Omán\*, Países Bajos\*, Pakistán\*, Palau, Panamá\*, Papua Nueva Guinea\*, Paraguay\*, Perú\*, Polonia\*, Portugal\*, Qatar\*, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte\*, República árabe Siria\*, República Centroafricana\*, República Checa\*, República de Corea\*, República Democrática del Congo\*, República Democrática Popular Lao, República de Moldova\*, República Dominicana\*, República Popular Democrática de Corea\*, República Unida de Tanzania\*, Rumania\*, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, Samoa, San Marino, Santa Lucía, Santa Sede, Santo Tomé y Príncipe\*, San Vicente y las Granadinas, Senegal\*, Serbia y Montenegro\*, Seychelles, Sierra Leona\*, Singapur\*, Somalia\*, Sri Lanka\*, Sudáfrica\*, Sudán\*, Suecia\*, Suiza\*, Suriname\*, Swazilandia, Tailandia\*, Tayikistán, Timor Leste, Togo\*, Tonga, Trinidad y Tabago\*, Túnez\*, Turkmenistán, Turquía\*, Tuvalu, Ucrania\*, Uganda\*, Uruguay\*, Uzbekistán, Vanuatu, Venezuela\*, Vietnam\*, Yemen\*, Zambia\*, Zimbabwe\*. *Cf.* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2005), *La UNCTAD*. Suiza, Organización de las Naciones Unidas. En <http://www.unctad.org>.

Ginebra, Suiza, y una oficina de enlace establecida en Nueva York, Estados Unidos.<sup>495</sup> La Junta de Comercio y Desarrollo constituye el órgano permanente de la conferencia,<sup>496</sup> cuyas atribuciones son: “I. Examinar las resoluciones y decisiones de la conferencia. II. Obtener informaciones de organismos intergubernamentales. III. Actuar como comisión preparatoria de las sesiones de la conferencia. IV. Establecer los órganos y las comisiones”.<sup>497</sup> Así, la junta está conformada por las comisiones: del Comercio Internacional de Bienes, Servicios y de los Productos Básicos; de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas, y de las Empresas, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo.<sup>498</sup> La secre-

<sup>495</sup> La secretaría tiene alrededor de 400 funcionarios y está dividida en cinco partes, cuatro de las cuales se encargan de las actividades sustantivas de investigación y de asistencia técnica de la secretaría, mientras que la quinta se ocupa de la gestión y los asuntos intergubernamentales y las relaciones externas. Además, un programa especial está dedicado a las cuestiones que afectan a los países menos adelantados. La División de Mundialización y Estrategias de Desarrollo (GDS) se ocupa de las políticas macroeconómicas y de desarrollo. También depende de ella la Oficina de Estadística de la UNCTAD y una dependencia especial que se ocupa de las cuestiones relacionadas con África. La división se encarga de la publicación anual del “Informe sobre el Comercio y el Desarrollo”, que se examina en los periodos ordinarios de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo. La División de Inversión, Tecnología y Fomento de la Empresa (DITE) tiene a su cargo las cuestiones de inversión, fomento de la empresa y los asuntos tecnológicos. Se encarga de la publicación anual del “Informe sobre las inversiones en el mundo” y presta servicios a la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas, así como a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo. La División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y Productos Básicos (DITE) se ocupa del comercio de bienes y servicios y productos básicos, las políticas de la competencia y el vínculo que existe entre el comercio y el medio ambiente. La división también lleva a cabo actividades de fomento de la capacidad en asuntos relacionados con el comercio en favor de los países en desarrollo y presta servicios sustantivos a la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos. La División de Infraestructura de Servicios para el Desarrollo y de Eficiencia Comercial (SITE) abarca diversas cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio, incluido el transporte, los procedimientos aduaneros, la facilitación de información comercial y el comercio electrónico. La labor de la división tiene un importante componente de asistencia técnica. La división se encarga de la publicación anual del “Informe sobre el comercio electrónico y el desarrollo”. El programa especial para los países menos adelantados, los países sin litoral y los países insulares en desarrollo (LDC) coordina las actividades de la UNCTAD relacionadas con estas tres categorías de países. También realiza análisis de los amplios retos de desarrollo con que se enfrentan esos países y les presta asistencia técnica. Cada dos años, el programa especial publica el “Informe sobre los países menos adelantados”. Y la División de Gestión comprende el Servicio Administrativo, el Servicio de Cooperación Técnica y el Servicio de Asuntos Intergubernamentales y relaciones Externas, que presta servicios a las reuniones intergubernamentales que se celebran en la UNCTAD. *Vid. idem.*

<sup>496</sup> Durante los cuatro años que transcurren entre los periodos de sesiones de la conferencia, el trabajo de la UNCTAD está dirigido por la Junta de Comercio y Desarrollo. La junta está abierta a la participación de todos los Estados miembros de la UNCTAD, y las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales acreditadas gozan de la condición de observadoras. La junta celebra en Ginebra cada año un periodo ordinario de sesiones y hasta tres reuniones ejecutivas para examinar cuestiones normativas e institucionales específicas. *Vid. idem.*

<sup>497</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 251.

<sup>498</sup> La Junta de Comercio y Desarrollo tiene tres comisiones, que se reúnen una vez al año para examinar cuestiones de política en determinadas esferas y formular directrices para el trabajo de la secretaría. Estas comisiones permiten a los gobiernos intercambiar puntos de vista sobre cuestiones de política en sus ámbitos

taría de la UNCTAD también presta servicios a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo, que es un órgano subsidiario del Consejo Económico y Social de la Ecosoc de la ONU.

Igualmente, la UNCTAD cuenta con un comité asesor y otros órganos. Destacan: la Comisión de Preferencias, la Subcomisión Permanente de Productos Básicos y un conjunto de grupos especiales de trabajo conformados por expertos.<sup>499</sup> Y El órgano decisorio supremo de la UNCTAD es la conferencia cuatrienal o periódica, en la que los Estados miembros evalúan cuestiones actuales del comercio y el desarrollo, examinan opciones de política y formulan respuestas de política a nivel mundial, y se define el mandato y se establecen las prioridades de trabajo de la organización. Por lo tanto, las conferencias<sup>500</sup> desempeñan un papel de primer orden en el terreno de la política, en el sentido de que posibilitan la conformación de un consenso intergubernamental con respecto al estado de la economía mundial y las políticas de desarrollo y desempeñan un papel decisivo en la determinación de la función que incumbe a las Naciones Unidas y a la UNCTAD en relación con los problemas del desarrollo económico.<sup>501</sup>

Así pues, la conferencia es un órgano subsidiario de la Asamblea General de las Naciones Unidas que, como organización, desempeña funciones torales como las siguientes: actúa como un foro de deliberaciones intergubernamentales que recibe la aportación de las consultas con expertos, así como de diversos intercambios de experiencias, y que apunta a la creación de consenso; lleva a cabo investigaciones, analiza políticas y reúne datos para las deliberaciones entre los expertos y los representantes de

respectivos. Como en todos los órganos intergubernamentales de la UNCTAD, las decisiones de las Comisiones se adoptan por consenso, por lo que las conclusiones y las recomendaciones convenidas reflejan la voluntad política colectiva de todos los miembros de la UNCTAD. *Vid.* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2005), *op. cit.*

<sup>499</sup> Las comisiones basan su trabajo en los debates de expertos en determinadas esferas y convocan cada año hasta 10 reuniones de expertos, las cuales permiten a los representantes de los gobiernos que asisten a las reuniones contar con las valiosas aportaciones técnicas de personalidades académicas, especialistas y el sector privado. *Vid. idem.*

<sup>500</sup> Entre las recientes conferencias de la UNCTAD, destacan: la Reunión de Midrand, África (27 de abril-11 de mayo de 1996), en la Novena Sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la Reunión de Bangkok, Tailandia (12-19 de febrero de 2000), en el Décimo Periodo de Sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (X UNCTAD), y la Reunión de São Paulo, Brasil (13-18 de junio de 2004), en el Décimo Primer Periodo de Sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Vid. idem.*

<sup>501</sup> *Vid. idem.*

los gobiernos; ofrece asistencia técnica adaptada a las necesidades específicas de los países en desarrollo, prestando especial atención a los requerimientos de los países menos adelantados y de los países con economías en transición, y cuando es necesario, la UNCTAD coopera con otras organizaciones<sup>502</sup> y países donantes en la prestación de asistencia técnica.<sup>503</sup>

#### 3.4.1.3.4. *La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial*

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, desde su creación y durante las décadas de su evolución como organización, ha sido el órgano central de las Naciones Unidas para el estudio integrado del comercio y el desarrollo y las cuestiones conexas en las esferas de las inversiones, las finanzas, la tecnología, el fomento de las empresas y el de-

<sup>502</sup> Como entidad coordinadora del tratamiento integrado del comercio y el desarrollo, la UNCTAD colabora y se relaciona con diversas organizaciones dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas. Esas organizaciones son las siguientes: 1) La Organización Mundial del Comercio (OMC): la UNCTAD y la OMC han unido fuerzas para tratar de mejorar el funcionamiento del sistema de comercio multilateral. En abril de 2003 ambas organizaciones firmaron un Memorando de Entendimiento en el que se establece su colaboración y la celebración de consultas en relación con las actividades de asistencia técnica, así como la realización de estudios conjuntos sobre cuestiones seleccionadas. La UNCTAD y la OMC tienen un trato frecuente y a menudo los mismos representantes de los gobiernos asisten a los procesos intergubernamentales de ambas organizaciones. 2) El Centro de Comercio Internacional (CCI): el CCI es copatrocinado por la UNCTAD y la OMC y se ocupa de los aspectos operacionales y empresariales del desarrollo del comercio, particularmente de la promoción del comercio. A diferencia de la asistencia técnica de la UNCTAD, que está destinada principalmente a los gobiernos, la asistencia técnica del CCI se centra fundamentalmente en ayudar a las empresas de los países en desarrollo. La UNCTAD y la OMC están representadas en el Grupo Consultivo Mixto que supervisa la labor del CCI, y la UNCTAD mantiene varias actividades conjuntas de asistencia técnica con este organismo. 3) Las comisiones regionales de las Naciones Unidas y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): la UNCTAD colabora con estas entidades internacionales en proyectos puntuales, ya sea en relación con proyectos de investigación, talleres y seminarios conjuntos o asistencia técnica. Dado que la UNCTAD no dispone de representantes sobre el terreno, las oficinas del PNUD en los países se utilizan también para apoyar las actividades que realiza la UNCTAD en diversos países. 4) Las instituciones de Bretton Woods (Fondo Monetario Internacional [FMI] y Banco Mundial): el Banco Mundial y la UNCTAD colaboran en la ejecución de algunos programas de asistencia técnica y fomento de la capacidad. La secretaría de la UNCTAD, a través del programa Sigade de gestión de la deuda, también participa activamente en el equipo de tareas interinstitucional sobre estadísticas financieras, que preside el FMI. Los tres organismos colaboran asimismo en la organización de seminarios. La UNCTAD asiste a las reuniones bianuales del FMI y el Banco Mundial y ambas instituciones participan en las reuniones intergubernamentales de la UNCTAD. 5) Otros órganos intergubernamentales: además de las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas, un total de otros 111 órganos intergubernamentales han sido reconocidos como observadores ante la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD. *Vid. idem.*

<sup>503</sup> *Vid. idem.*



sarrollo sostenible. En cumplimiento de sus funciones, la secretaría colabora con los gobiernos de los Estados miembros e interactúa con diversas organizaciones del sistema de las Naciones Unidas y con las comisiones regionales, así como con instituciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales, el sector privado, incluidas asociaciones comerciales e industriales, y con institutos de investigación y universidades de todo el mundo.

Así, la UNCTAD promueve la integración de los países en desarrollo en la economía mundial en un marco propicio para el desarrollo. Y ha evolucionado gradualmente, como organización, hasta llegar a convertirse en una autoridad basada en el conocimiento, cuya labor tiene por objeto orientar los debates actuales sobre las políticas y la reflexión en materia de desarrollo, velando especialmente por que las políticas nacionales y la acción internacional se complementen mutuamente para lograr un desarrollo sostenible. Por lo tanto, en aras de cumplir este propósito, actualmente la organización de referencia desempeña actividades y tareas relacionadas con comercio y productos básicos,<sup>504</sup> inversión, tecnología y fomento de la empresa,<sup>505</sup> políticas macroeconómicas, deuda y financiación del desarro-

<sup>504</sup> La actividad general del comercio y los productos básicos, a su vez, comprende las siguientes tareas: las de diversificación y desarrollo de los productos básicos: promueve la diversificación de la producción y de las estructuras comerciales. Ayuda a los gobiernos a formular y aplicar políticas de diversificación y alienta a las empresas a adaptar sus estrategias comerciales y a potenciar su competitividad en el mercado mundial; las de las políticas de la competencia y de defensa del consumidor: ofrece análisis y actividades de fomento de la capacidad en relación con la elaboración de leyes y políticas de la competencia y de defensa del consumidor en los países en desarrollo. Actualiza periódicamente la ley modelo sobre la competencia; las del programa de diplomacia comercial: ayuda a los países en desarrollo en todos los aspectos de las negociaciones comerciales; la del Sistema de Análisis e Información Comerciales (Saico): es un amplio sistema de información computarizado sobre medidas de control del comercio que utiliza la base de datos de la UNCTAD (la versión en CD-ROM comprende 119 países), y la del comercio y medio ambiente: evalúa el impacto de los requisitos ambientales y de los acuerdos multilaterales pertinentes en el comercio y el desarrollo, y ofrece actividades de fomento de la capacidad para ayudar a los países en desarrollo a participar en las negociaciones internacionales sobre estas cuestiones y a beneficiarse de ellas. *Vid. idem.*

<sup>505</sup> Las actividades generales de inversión, tecnología y fomento de la empresa, a su vez, comprenden las siguientes tareas: las actividades en materia de inversión internacional y tecnología: ayudan a los países en desarrollo a participar más activamente en la reglamentación de la inversión internacional a nivel bilateral, regional y multilateral, y esas actividades comprenden la organización de seminarios y simposios regionales sobre fomento de la capacidad y la preparación de una serie de documentos de exposición de problemas; los estudios de políticas de inversión: su objetivo es familiarizar a los gobiernos y al sector privado con el clima y las políticas de inversión de un país determinado, y se han realizado estudios sobre diversos países, como el Ecuador, Egipto, Etiopía, Mauritania, el Perú, Uganda y Uzbekistán; las guías de inversión y fomento de la capacidad para los PMA: algunos de los países sobre los que se trata son Bangladesh, Etiopía, Malí, Mozambique y Uganda; la tarea de tecnología: la UNCTAD presta servicios a la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo de las Naciones

llo,<sup>506</sup> transporte, aduanas y tecnología de la información,<sup>507</sup> y el Programa Especial sobre los Países Menos Adelantados, los Países en Desarrollo sin Litoral y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo.<sup>508</sup>

En general, pues, en los trabajos en torno del comercio y el desarrollo, estimados como elementos principales de la cooperación internacional, se encuentra la contribución general de la UNCTAD al desarrollo de la institucionalidad comercial. En una era en la que preponderan la economía, la globalización y la interdependencia entre los Estados, la también llamada Conferencia de Ginebra es reconocida como un foro principal de deliberaciones intergubernamentales que recibe la aportación de las consultas con expertos, así como de diversos intercambios de experiencias, y que apunta

Unidas y administra la Red Electrónica de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo; prepara estudios de casos sobre las mejores prácticas de la transferencia de tecnología, y realiza estudios de políticas sobre ciencia, tecnología e innovación para los países interesados, así como actividades de fomento de la capacidad, y el proyecto Empretec: promueve la iniciativa empresarial y la creación de empresas pequeñas y medianas. Los programas Empretec funcionan en 27 países y prestan asistencia a más de 70 000 empresarios mediante centros locales de apoyo a la empresa impulsados por el sector privado. *Vid. idem.*

<sup>506</sup> La actividad general de las políticas macroeconómicas, deuda y financiación del desarrollo, igualmente, comprende las siguientes tareas: el análisis de políticas y estudios sobre cuestiones relacionadas con la interdependencia económica mundial, el sistema monetario y financiero internacional y los problemas relacionados con las políticas macroeconómicas y de desarrollo; el apoyo técnico y asesoramiento al G24 de países en desarrollo (el Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro) en el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional; servicios de asesoramiento a los países en desarrollo para las negociaciones de reorganización de la deuda en el Club de París, y el programa Sigade, que consiste en un sistema informatizado de análisis financiero y gestión de la deuda especialmente creado para ayudar a los países a gestionar su deuda externa. Se puso en marcha en 1982 y funciona actualmente en 62 países. *Vid. idem.*

<sup>507</sup> La actividad general del transporte, aduanas y tecnología de la información, asimismo, comprende las siguientes tareas: la de la iniciativa sobre el turismo electrónico: la UNCTAD ha gestado la iniciativa sobre el turismo electrónico para que, utilizando los medios que les proporcionan las TIC, los destinos turísticos de los países en desarrollo saquen el máximo partido de su potencial y logren la participación de todos los interesados locales; la del programa Sidunea, que es un sistema integrado de aduanas que agiliza los trámites de despacho y ayuda a los gobiernos a reformar y modernizar sus procedimientos y sistemas de gestión de aduanas. El Sidunea, que funciona en más de 80 países, se ha convertido en el modelo internacionalmente aceptado de automatización de aduanas; la del programa SIAC, que consiste en un sistema computarizado de información anticipada sobre la carga instalado en 20 países en desarrollo de África y Asia; la propia de la Red Mundial de Centros de Comercio (RMCC): 150 centros en todo el mundo ofrecen a las empresas información y servicios comerciales y ayudan a introducir la práctica del comercio electrónico, y la del programa Train For Trade, que crea redes de formación y organiza sesiones de capacitación en todas las esferas del comercio internacional para ayudar a los países en desarrollo a potenciar su competitividad. *Vid. idem.*

<sup>508</sup> El Programa Especial sobre los Países Menos Adelantados, los Países en Desarrollo sin Litoral y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo reconoce las necesidades específicas de esos países especialmente vulnerables y les facilita asistencia técnica adaptada; examina los vínculos entre las estrategias de desarrollo y la reducción de la pobreza, y coordina la asistencia a los PMA en sus negociaciones de adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en relación con el fomento de la capacidad para futuras negociaciones comerciales, y realiza asimismo actividades de fomento de la capacidad en cuestiones relacionadas con el comercio y la inversión. *Vid. idem.*

a la creación de consensos nuevos en torno de las metas y los mecanismos de la cooperación internacional del desarrollo; trabaja como instrumento preparativo de la agenda para las negociaciones multilaterales, y representa un espacio de amplias fortalezas para los países en vías de desarrollo en sus intercambios de discusiones con las naciones desarrolladas.

Ante los tiempos de globalización, liberalización económica, la conclusión de la Ronda de Uruguay y el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio, se torna necesaria la adaptación del trabajo de la UNCTAD a estas nuevas realidades económicas. En este escenario, los grandes desafíos de la conferencia se vinculan con: la facilitación del desarrollo sostenible con el comercio y la inversión y de una cooperativa y complementaria relación con la OMC, dando eco a la participación de los países en vías de desarrollo en el sistema de comercio internacional; la proporción de dirección a las políticas nacionales que han de conducir al desarrollo del comercio y de la empresa; el trabajo analítico realizado por los intercambios de impresiones y experiencias en relación con el sector privado, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y el mundo académico, incluyendo la asistencia técnica, esfuerzo éste que debe conducir a generar salidas prácticas y eficaces a los problemas del atraso, la pobreza y la ausencia de desarrollo.

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

Se concluye, pues, que la Conferencia de Ginebra, por sus aportes al desarrollo y al comercio, debe estimarse como un instrumento útil en el desarrollo de la institucionalidad comercial, y que en los próximos tiempos, para incrementar su influencia en el sistema internacional de comercio, deberá concentrar su esfuerzo en algunas áreas dominantes; primera: comercio internacional, particularmente como instrumento del desarrollo; segunda: desarrollo de la inversión, de la tecnología y de la empresa, y

tercera: infraestructura de los servicios para la eficacia del desarrollo y del comercio.<sup>509</sup> Y a estas tareas, las deberán acompañar: la investigación y el análisis; el diálogo y el consenso, y la cooperación técnica y la toma de decisiones estratégica.<sup>510</sup>

### 3.4.2. *El multilateralismo del comercio y la integración de los bloques regionales*

En la realidad del mundo de hoy convergen la multiplicación de los intercambios, la difusión de la democracia y la institucionalización de las relaciones internacionales. Particularmente, en el terreno de la economía, el entorno internacional da cuenta de dos grandes vertientes presentes en las relaciones comerciales contemporáneas: el multilateralismo y el regionalismo. El multilateralismo, según Philippe Moreau Defarges, a partir de sus orígenes,<sup>511</sup> debe ser concebido flexiblemente como la aplicación de los

<sup>509</sup> *Vid. idem.*

<sup>510</sup> *Vid. idem.*

<sup>511</sup> “Delimitar los orígenes de una noción es una empresa necesaria y azarosa al mismo tiempo. Toda idea es producto inestable de evoluciones complejas, a menudo ocultas, que es necesario tratar de volver a encontrar. En lo que concierne al multilateralismo, las primeras semillas se sembraron en los siglos XVII y XVIII, con la entrada de Europa a la modernidad. Grocio, Hobbes, Rousseau y Kant se cuestionan acerca de la sociedad de Estados, así como sobre los medios para garantizar la paz entre éstos. Desde esta “prehistoria” se ha dicho todo: los Estados integran una sociedad en la que se intenta ceñir el derecho de las personas a obligaciones recíprocas. La paz, si se quiere “perpetua” (Kant, 1795), requiere un pacto entre estos Estados, que establezca sus derechos y sus obligaciones, e instituya mecanismos para solucionar divergencias. Lo que más tarde se calificará como multilateralismo está en gestación en esta aproximación racional y razonable de las relaciones interestatales. Para estos filósofos que replantean los fundamentos de las sociedades la cuestión del contrato social no podría limitarse a la organización política de un grupo humano particular (los británicos, los franceses...), sino que lleva a debatir las relaciones entre los Estados y, más allá, entre todos los hombres. En este orden de ideas, también el pensamiento liberal (como el de Benjamín Constant, para quien el comercio estaba condenado a sustituir a la guerra) reflexiona sobre las condiciones de una paz que no se reduce a una tregua entre dos guerras, sino que se instala de forma duradera. Para el liberalismo clásico, el comercio y la industria traen consigo la paz, obligando a los hombres a tomar conciencia de que, habiendo alcanzado cierto grado de riqueza y civilización, viven mejor multiplicando los intercambios entre ellos que saqueándose unos a otros. El internacionalismo liberal logra su progreso político con los famosos Catorce Puntos del presidente Wilson (discurso del 8 de enero de 1918). El punto 14 propone: “Deberá crearse una Sociedad General de Naciones [...] que tenga por objeto ofrecer garantías recíprocas de independencia política y territorial tanto a los pequeños como a los grandes Estados”. Este párrafo, sin utilizar el término, define el multilateralismo: un acuerdo entre —de ser posible— todos los Estados, “que garantice a todos los mismos derechos y obligaciones”. Aquí se adivinan las raíces del multilateralismo: búsqueda de un orden internacional moral, convicción cuasimesiánica de que es posible construir una verdadera sociedad o una civilización de Estados, confianza en el derecho y en las instituciones. Wilson, de pensamiento religioso y algo rígido, es profesor de derecho. Para él, “su” Sociedad de Naciones (SDN) dará la verdadera paz al mundo. Es gracias a Estados Unidos y a sus presidentes (Woodrow Wilson, Franklin D. Roosevelt y Harry Truman) como este internacionalismo liberal se convierte en proyecto político. Desde sus

principios democráticos a las relaciones internacionales.<sup>512</sup> Y los elementos clave de esta práctica, de acuerdo con el autor de referencia, tienen que ver con que toda construcción multilateral parta de un pacto social;<sup>513</sup> que dicho pacto sea igualitario (confiere a las partes involucradas los mismos derechos y obligaciones);<sup>514</sup> que este pacto democrático considere

incierto comienzos, la diplomacia de Estados Unidos gira alrededor de una cuestión central: ¿cómo garantizar la supervivencia de la república estadounidense? ¿Cómo asegurarse de que esta experiencia, entonces única, no quede aniquilada por el apetito de las demás y, en particular, de las monarquías europeas? George Washington exalta el aislacionismo en su testamento: Estados Unidos, dotado de protecciones naturales (los océanos Atlántico y Pacífico), debe y puede hacer todo para preservar su insularidad y mantenerse fuera de las turbulencias del mundo. Pero el mundo, y Europa en primer lugar, con sus rivalidades, se hacen presentes. Estados Unidos se convierte en una gran potencia comercial que no puede sobrevivir por sí misma. En estas condiciones, no queda más que transformar el planeta y construir un nuevo orden internacional conforme a los valores democráticos. El multilateralismo está marcado por una contradicción de origen: concebido como “ageográfico”, universal, es indisoluble de un propósito geopolítico: la seguridad de la isla estadounidense mediante la adhesión del planeta a los valores democráticos producidos en el corazón de esta isla, por Estados Unidos. Con la Segunda Guerra Mundial todavía en curso, Roosevelt, y posteriormente Truman, movilizan su capital político para la edificación de la ONU. Se trata, a toda costa, de no repetir los errores del periodo de entreguerras: la no participación de Estados Unidos en la SDN, la impotencia de esta última ante las potencias fascistas. La democracia norteamericana sólo estará segura si se rodea de Estados que compartan los mismos principios y si una organización mundial garantiza el respeto de estos principios. Para los Estados Unidos de finales de los años 1940, entre las guerras mundiales y la guerra fría, el multilateralismo sigue siendo el ideal, el Bien. A comienzos de los años 1990, después del derrumbe del bloque soviético, George H. W. Bush retoma los argumentos de sus predecesores, Wilson y Roosevelt: el nuevo orden mundial descansará en la democracia, la economía de mercado y las organizaciones internacionales fuertes. Entonces, el multilateralismo es el resultado de una génesis complicada y todavía en curso. Sus formas son muy diversas. Se encarna en estructuras tanto mundiales como regionales, tanto técnicas como políticas. Existe un multilateralismo “duro”, fundado en reglas estrictas (al igual que las instituciones europeas), y un multilateralismo “blando”, o moderado, que privilegia los comportamientos (por ejemplo, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático [ASEAN]). Philippe Moreau Defruges (2005), “El multilateralismo y el fin de la historia”, en *France Diplomatie, Ministère des Affaires Étrangères e Instituto Francés de Relaciones Internacionales*. Francia. En <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/0104-Moreau-espAVB.pdf>.

<sup>512</sup> *Idem*.

<sup>513</sup> “El multilateralismo reformula para los Estados la cuestión que se plantean los filósofos para los individuos: ¿cómo pasar del estado de la naturaleza, de la selva, al estado de cultura, a la sociedad? La primera etapa es, por supuesto, llegar a un acuerdo, a un contrato entre las partes involucradas. Con esta ley explícita, escrita, las partes se otorgan una base objetiva que puede ser invocada por todos. La ley natural, instintiva, no escrita, no va más allá de las relaciones de fuerza: el fuerte manda y el débil obedece. El pacto hace que nazca un orden regido por textos. Ésta es la ambición tanto de la SDN como de la ONU: crear un espacio de reglas y procedimientos que cada quien debe y puede conocer. El multilateralismo es y debe ser incluyente. Sólo puede funcionar bien si no deja a nadie (en este caso, a ningún Estado) afuera. El objetivo del multilateralismo es integrar a todos los Estados en una misma comunidad de reglas. Los que quedan afuera hacen dudar sobre la legitimidad del dispositivo. El dispositivo los mira como marginales, delincuentes a los que es importante atraer mediante un intercambio de recompensas y sanciones. Pero para estos rebeldes (en 2004, Corea del Norte, Irán y, en particular, Cuba) el dispositivo es ilegítimo, injusto; es un instrumento al servicio de las potencias establecidas; luego entonces, es necesario destruirlo”. *Idem*.

<sup>514</sup> “La naturaleza democrática del multilateralismo se traduce particularmente en la igualdad de derechos y obligaciones de los Estados. El multilateralismo exige de los Estados civilizados que hayan interiorizado sus principios: respeto a la integridad territorial de los otros Estados, no recurrir a la fuerza en caso de litigio, tomar en cuenta el derecho de los pueblos a la autodeterminación. En el peor de los casos, puede conformarse con

tanto los litigios entre las partes involucrada como la eventualidad de sus violaciones,<sup>515</sup> y que el multilateralismo exige que todo polo de poder (y, por ende, los Estados) esté bajo control.<sup>516</sup>

Ahora bien, el multilateralismo aspira a crear, precisamente, gracias a los contratos, una sociedad de Estados. Sin embargo, choca con dos dificultades de fondo: las desigualdades entre los Estados y la lógica igualitaria (o sea, multipolaridad *versus* multilateralismo).<sup>517</sup> Y el multilateralismo

Estados no democráticos (siendo cada pueblo, en principio, libre de conducirse como lo desee), pero sólo puede funcionar con Estados previsibles que hayan aceptado plenamente las reglas del juego y que las apliquen de buena fe. Debe haber una confianza mutua, misma que sólo puede echar raíces cuando nadie saca ventaja de los demás y cuando todos tienen las mismas obligaciones. En la práctica, todo dispositivo multilateral conlleva una dimensión desigual. Es imposible negar la realidad misma del sistema internacional y, más específicamente, el peso desigual de los Estados. El Tratado de No Proliferación de Armas Nucleares (TNP) ilustra este equívoco: cinco Estados, las potencias nucleares oficiales, al 1º de enero de 1967, son más iguales que los otros; si bien ellos tienen el derecho de conservar sus arsenales nucleares, el resto de los Estados miembros del dispositivo se encuentran en un plano “inferior” debido a su renuncia a las armas nucleares y a que aceptan las inspecciones de la Agencia Internacional de Energía Atómica (AIEA) de Viena”. *Idem*.

<sup>515</sup> “De ahí los mecanismos para regular las discrepancias o para restablecer el orden. El multilateralismo reposa en la buena voluntad y la confianza, pero no puede excluir la mala fe, el engaño, la violación a la regla. Los pactos multilaterales (ONU, OMC, etcétera) establecen un abanico de instrumentos para superar o arreglar los litigios entre las partes: negociación, mediación, arbitraje. Sin embargo, se debe prever lo peor: tanto la imposibilidad de encontrar un compromiso entre Estados en litigio, como la infracción manifiesta. Un policía es indispensable para velar por el respeto de los principios del sistema. No es otra la misión del Consejo de Seguridad de la ONU: como responsable del mantenimiento de la paz, primero debe intervenir para separar a los Estados que llegan a las manos (para decirlo claro, que están en guerra)”. *Idem*.

<sup>516</sup> Como lo pregunta Kant en su *Proyecto para la paz perpetua*, ¿basta un pacto entre Estados para disciplinarlos? Los Estados pueden sentirse tentados a usar este pacto como una herramienta de blindaje al servicio de sus ventajas adquiridas, mientras que la asociación interestatal les permita asegurarse mutuamente el poder que ejercen sobre sus pueblos. ¿No constituyó la Santa Alianza, en los años 1815-1830, un pacto de paz entre las monarquías europeas, uniéndose éstas para bloquear la difusión de las ideas revolucionarias entre las poblaciones? Entonces, más allá de los Estados miembros, lo que importa es que el pacto multilateral instituya mecanismos independientes de su control y que pueda ponerlos en tela de juicio. Europa sigue siendo el primer laboratorio de esta dimensión del multilateralismo con las instancias de recursos contra los Estados que son, particularmente, la Corte Europea de Derechos Humanos y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas”. *Idem*.

<sup>517</sup> El choque entre las realidades estatales y la lógica igualitaria del multilateralismo se sitúa en las relaciones difíciles entre la multipolaridad y el multilateralismo. Los dos términos se presentan casi siempre como sustituitivos. Y, por el contrario, uno y otro provienen de dos filosofías antagónicas del orden internacional. Así, “la multipolaridad no es más que una forma posible de organización de la selva interestatal. Todo orden que reposa en varios polos cardinales que se equilibran más o menos unos a otros es multipolar. Tal es el caso de la Europa clásica, regida por los juegos entre las grandes monarquías europeas: en cuanto una de ellas intenta dominar a las otras, éstas se alían para romper la ambición hegemónica. El orden Este-Oeste, bipolar (Unión Soviética y Estados Unidos), y después tripolar (Unión Soviética, Estados Unidos y China), es, igualmente, multipolar, regido por los equilibrios y sus variaciones entre los dos, y luego los tres, polos del sistema. La multipolaridad no exige ningún pacto permanente entre las partes involucradas; como bestias salvajes, pueden coexistir, a veces ignorándose, a veces confrontándose. El multilateralismo, por su parte, no existe sin contrato fundador. La ley ya no es natural, instintiva, ni se confunde con la configuración de las fuerzas; es externa, construida, objetiva. La multipolaridad es aristocrática: el poder les pertenece a los grandes señores feudales. El multilateralismo

toma parte en los distintos principios occidentales de vocación universal: igualdad de los actores, promoción de normas escritas y arreglo pacífico de los diferendos. Aunque, al mismo tiempo, se denuncia a numerosas organizaciones multilaterales de ser instrumentos al servicio de las potencias establecidas; empero, en *strictu sensu*, esa práctica ya no sería multilateralismo.

En la actualidad se identifica a la Organización de las Naciones Unidas como el corazón del multilateralismo planetario, en términos generales. Las instituciones de Bretton Woods (el FMI y el BM) se reconocen, igualmente, como los pilares económico-financieros del multilateralismo. Y es en la Organización Mundial del Comercio, antes GATT, donde se aprecia la base institucional de la regulación de las relaciones comerciales internacionales, es decir, del multilateralismo económico-comercial.<sup>518</sup> Y es este multilateralismo omnipresente de los tiempos actuales, en su perfil económico-comercial, el que interesa abordar en los actuales espacios.

La otra vertiente económica presente en las relaciones comerciales contemporáneas, el regionalismo, “es un proceso que surge al calor del Tratado de Roma en la década de los cincuenta, que aspira a formar bloques comerciales y económicos, formaciones que pueden asumir distintos niveles de obligatoriedad por los miembros de dichos bloques”.<sup>519</sup> De manera, pues, que se asiste en los actuales tiempos a un resurgimiento del in-

es democrático. En los hechos, multipolaridad y multilateralismo pueden asociarse muy bien de acuerdo con combinaciones diversas. La multiplicación de las interdependencias, el desarrollo del derecho y de las instituciones internacionales, hacen que todo sistema multipolar esté impregnado de multilateralismo. El orden Este-Oeste produjo lo multilateral (por ejemplo, la Conferencia sobre la Seguridad y la Cooperación en Europa [CSCE]). Asimismo, no hay multilateralismo que no tenga componentes multipolares. La ONU, que es multilateral, tiene en su centro vital una instancia multipolar, ya que los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad se consideran como las cinco primeras potencias del mundo, responsables de mantener la paz”. *Idem*.

<sup>518</sup> El multilateralismo, que hoy es omnipresente, se fue filtrando a la historia muy poco a poco. Después de la Segunda Guerra Mundial, se le identifica con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y, con mayor precisión, con la célebre cláusula de la Nación más favorecida (NMF), que permite toda la dinámica del dispositivo. Según esta cláusula, cuando dos Estados miembros del GATT se otorguen una concesión mutua (por ejemplo, una reducción del impuesto de derecho de aduana), esta concesión se hace extensiva de manera automática al resto de los Estados miembros. Toda ventaja negociada bilateralmente se vuelve multilateral y beneficia por igual a todos los participantes del sistema. Poco a poco, el multilateralismo rebasa dicho ámbito “técnico” y adquiere un sentido mucho más amplio: tiene que ver con el multilateralismo todo sistema que asocia a varios Estados, mismos que se vinculan mediante obligaciones iguales y mutuas, mediante reglas comunes. En esta perspectiva, toda la constelación onusina, la ONU y las instituciones especializadas, se encuentra regida por el multilateralismo”.

<sup>519</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 33.

terés por suscribir acuerdos tendientes a integrar las economías nacionales en agrupaciones permanentes en torno de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o integraciones globales.

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

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

#### 3.4.2.1. *El multilateralismo comercial*

De acuerdo con Sean Golden, la geoestrategia actual se debate en dos marcos diferentes: el unilateralismo y el multilateralismo.<sup>520</sup> El primero sitúa el nuevo orden mundial en un contexto de porguerra fría, y el segundo lo inserta en una dialéctica poscolonialista.

En su libro *Multilateralismo versus unilateralismo en Asia. El peso internacional de los “valores asiáticos”*, el autor de referencia establece una disyuntiva entre el Occidente unilateralista y el Asia multilateralista: por una parte, y aunque en ocasiones la coyuntura internacional dé cuenta de discrepancias hondas a propósito del modo de interpretar una herencia común, en Occidente se identifica en el actual orden mundial un choque de civilizaciones, con lo cual se estaría poniendo en peligro el fin de la historia, un hito supuestamente alcanzado por las sociedades herederas de los valores universales de la Ilustración europea, por otra parte, los valores asiáticos resisten la tendencia unilateralista en fomento del multilateralismo.<sup>521</sup> Así, destaca la intención de Golden por poner de relieve el peso in-

<sup>520</sup> Cf. Sean Golden (2004), *Multilateralismo versus unilateralismo. El peso internacional de los “valores asiáticos”*, Editorial Bellaterra, España.

<sup>521</sup> Cf. Sean Golden (2004), *op. cit.*, pp. 4-117. En este contexto, los valores asiáticos, desde posturas neolibere-



ternacional de los valores asiáticos, pues concluye que gran parte de la población mundial no puede ver los valores occidentales como universales porque sufrió las consecuencias de un imperialismo que se justificó precisamente como extensión de estos valores, que han adquirido un aire semiótico: se han convertido en símbolo de un tipo de comportamiento geopolítico que contradice su contenido.

En medio del enfrentamiento propuesto hay que admitir, efectivamente, que la escena internacional a la vuelta del nuevo milenio se caracteriza en gran medida por el unilateralismo con el que los intereses estadounidenses intentan prevalecer desde que el final de la guerra fría eliminó su único contrapeso. Sin embargo, el conflicto bélico Estados Unidos *versus* Irak (2002) ha puesto de manifiesto profundas discrepancias entre Norteamérica y Europa sobre la manera contemporánea de interpretar una herencia común: unilateralismo *versus* multilateralismo.<sup>522</sup> El debate actual, por tanto, no sería entre Occidente y Oriente, sino al interior del Occidente.

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

Como se ha señalado antes ya, luego del esquema de proteccionismo comercial y crisis económica, herencia de los tiempos inmediatos al fin de la Primera Guerra Mundial y de la Gran Depresión de 1929, al término de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos e Inglaterra promovieron

rales occidentales, representan un escudo utilizado por los países de Asia para esquivar reformas que beneficiarían los intereses de las empresas multinacionales. No obstante, para el mundo asiático, son una alternativa a los valores occidentales, unos valores que habían justificado en su día el imperialismo y que ahora parecen justificar un neoimperialismo económico. Así, como alternativas a los aspectos negativos de los valores occidentales, constituirían un contrapeso necesario al unilateralismo y fomentarían el multilateralismo.

<sup>522</sup> Vid. Valerio Acevedo, Víctor Antonio y Miguel Ángel Medina Romero. 2004. "El conflicto bélico de Estados Unidos *versus* Irak y el nuevo orden mundial del siglo XXI. Una investigación hemerográfico documental. Parte I. El proyecto imperialista estadounidense y la promoción de la guerra preventiva en Irak", en *Ciencia Nicolaita*, núm. 38, Coordinación de la Investigación Científica, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán, México, y Valerio Acevedo, Víctor Antonio y Miguel Ángel Medina Romero (2004). "El conflicto [...] Parte II. La invasión angloamericana en Irak y sus consecuencias en el campo de las relaciones internacionales contemporáneas", en *Ciencia Nicolaita*, núm. 39, Coordinación de la Investigación Científica, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán, México.

el establecimiento de una serie de principios generales que normarán las relaciones comerciales internacionales.<sup>523</sup> Ahí estuvieron los orígenes del multilateralismo económico-comercial contemporáneo, evidentemente occidental. Y es que, al concluir el segundo conflicto bélico internacional, la fuerza económica se concentró fundamentalmente en las naciones industrializadas de Norteamérica y Europa Occidental, las vencedoras del enfrentamiento, las cuales, además de compartir similares intereses económicos, reconocieron tácitamente un nuevo liderazgo internacional: el de los Estados Unidos.<sup>524</sup>

Así, en pos de un multilateralismo económico-comercial, “se buscó regular los sistemas mundiales en materia monetaria y de comercio, con la pretensión de crear un sistema de regulación multinacional en esos aspectos, cuyos resultados fueron más tarde los acuerdos de Bretton Woods y el GATT, respectivamente. El objetivo era liberalizar el comercio y los pagos internacionales entre los diferentes países. En este entorno, donde las ideas de multilateralismo y libre comercio permeaban el pensamiento en materia de relaciones internacionales, se buscó la creación de un sistema internacional de comercio que propiciaría la cooperación de todas las naciones en las áreas de comercio internacional, pagos internacionales e inversión. [Y] en ese tiempo se creyó que al formalizar tal cooperación a través de acuerdos e implementarla mediante organismos internacionales, se evitarían los errores del pasado y se conduciría a la economía mundial hacia un progreso continuo.”<sup>525</sup>

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

<sup>523</sup> José Antonio Loyola A. y Macario Schettino Y (1994), *Estrategia empresarial en una economía global*. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas y Grupo Editorial Iberoamerica, México, pp. 14 y 15.

<sup>524</sup> *Ibid.*, pp. 14 y 15.

<sup>525</sup> *Idem.*

Así, las ventajas que obtienen los países al insertarse en el sistema del multilateralismo comercial se identifican con las siguientes: la no discriminación en las relaciones comerciales con base en los principios de la nación más favorecida (NMF), el trato nacional y las reglas que se aplican a todos los miembros, hacen predecible y transparente la política comercial y ayuda a que las inversiones y las gestiones empresariales en el comercio internacional se efectúen con mayor seguridad jurídica; los acuerdos multilaterales producen un efecto sombrilla para los países medianos y pequeños, que finalmente les facilita su participación;<sup>526</sup> otro aporte del multilateralismo comercial es que despolitiza en un grado importante sus negociaciones, a diferencia de otros foros, como desarme y derechos humanos, y también los principios como el de NMF y trato nacional evitan la discriminación comercial por razones de carácter político, y los acuerdos multilaterales le ponen un piso a las negociaciones de acuerdos bilaterales y regionales.<sup>527</sup>

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

### 3.4.2.2. *La teoría y la evidencia de la integración regional*

El fenómeno de la integración regional representa una de las tendencias contemporáneas de la economía y el comercio mundiales. Y tal integración conduce a la constitución de bloques regionales económicos y comer-

<sup>526</sup> En el emblema contemporáneo del sistema multilateral de comercio, la OMC, ningún país en forma individual puede imponer una decisión sólo por su conveniencia o por la conveniencia de unos pocos, pues los demás países lo impiden, evitando de esta manera acciones totalmente arbitrarias, como en el caso del acero de los Estados Unidos y las acciones de la Unión Europea y Japón. Por ello, es más fácil lograr resultados más equilibrados en las negociaciones comerciales que en las negociaciones bilaterales con los países desarrollados.

<sup>527</sup> Así, se disminuye la capacidad de los mayores socios comerciales de imponer condiciones que violen las disciplinas multilaterales. Por ello, algunos países en sociedad consideran que estas dos negociaciones deben ir en paralelo, pues mantienen la mayor consistencia posible de un acuerdo específico con las disciplinas y las negociaciones multilaterales en Ginebra, por ejemplo.

ciales, mismos que posibilitan con mayores niveles de libertad la circulación de los bienes y servicios destinados al intercambio.

En referencia al aspecto económico de la integración, Bela Balassa, considerado el teórico clásico de la integración en América Latina, define la integración económica como “un proceso y como una situación de actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”.<sup>528</sup> En su obra, *Encomía internacional e integración económica*, Juan Tugores Ques concibe la integración económica como el “proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando ante todos los países, para ir hacia una economía mundial integrada”.<sup>529</sup> Aunque, por motivos políticos o razones económicas, advierte el mismo autor, “los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido. Se dice, entonces, que asistimos a un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances de la integración afectan a países desde un mismo ámbito geográfico”.<sup>530</sup>

Así, “debido a que algunos países no han visto satisfechas sus expectativas en materia de regulación y liberalización del comercio internacional mediante la vía multilateral que propugna el GATT [hoy OMC], han decidido estrechar relaciones con unos pocos países con los que existe mayor afinidad comercial o complementariedad económica, financiera o tecnológica. Esto se ha hecho en la forma de establecer acuerdos comerciales que permitan agilizar el comercio recíproco y privilegiar las relaciones económicas entre ellos, en contraste con las que se efectúan con el resto del mundo”.<sup>531</sup>

Y es que ha proliferado la formación de los denominados bloques comerciales regionales debido, entre otras cosas, a que “si bien el GATT

<sup>528</sup> Bela Balassa (1964), *Teorías de la integración económica*, UTHEA Editorial, México, p. 1.

<sup>529</sup> Juan Tugores Ques (1994), *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill, México, p. 52.

<sup>530</sup> *Ibid.*, pp. 52 y 53.

<sup>531</sup> José Antonio Loyola A. y Macario Schettino Y (1994), *op. cit.* p. 20.

[hoy OMC] ha logrado relativo éxito en la reducción de los aranceles aumentando así el volumen y el alcance del comercio internacional, los países han recurrido con mayor frecuencia a las barreras de tipo no arancelario para proteger sus industrias de la competencia externa. En ese sentido, el logro de avances importantes en el desmantelamiento de ese tipo de barreras al comercio implica generalmente un gran esfuerzo para armonizar las políticas, prácticas y reglamentaciones de los diferentes países involucrados, lo cual dificulta el logro de resultados significativos de una manera multilateral, dada la enorme diversidad que existe entre los países respecto a sus niveles de desarrollo, instituciones económicas y políticas, procedimientos legislativos y políticas comerciales, industriales, fiscales y sociales. Es por ello que la opción regional de buscar acuerdos más sólidos entre un grupo pequeño de países, generalmente con características más homogéneas entre sí, representa una alternativa más viable para liberalizar el comercio, y ha tenido, por tanto, un auge importante. En estos acuerdos comerciales entre países, o bloques comerciales, se combinan elementos de mayor liberalización del comercio con aspectos de mayor protección. Un bloque comercial tiende a incrementar el volumen del comercio y la competencia entre sus miembros, pero a la vez tiende a brindar mayor protección contra bienes y competencia de otros países no miembros”.<sup>532</sup>

En la práctica del fenómeno de referencia, los niveles de integración son determinados por los compromisos que los países contraen al signar los acuerdos de integración, y de acuerdo con el grado de la amplitud de los objetivos que busquen las economías que suscriban el intento de asociación económica, “la eliminación de barreras al intercambio de bienes da lugar a lo que se conoce como un ‘área de libre comercio’. Lo anterior, más el establecimiento de aranceles exteriores, constituirán una ‘unión aduanera’. Establecer un ‘mercado común’ requiere de la eliminación de todo obstáculo para el libre flujo de todos los factores de producción, en especial servicios y capital”.<sup>533</sup>

<sup>532</sup> *Ibid.*, pp. 20 y 21.

<sup>533</sup> Meter H. Smith y Shoji Nishijiwa. (coords.) (1997), *¿Cooperación o rivalidad? (Integración regional en las Américas y en la Cuenca del Pacífico)*, Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C., y Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 15 y 16.

Por lo tanto, “el regionalismo puede darse bajo esquemas de cooperación económica o política (por ejemplo, APEC y OCDE), pero también puede asumir modalidades de integración, sustentadas en el artículo XXIV del propio GATT de 1947) en los cuales los miembros de dichos bloques renuncian a parte de su soberanía para formar y desarrollar autoridades supranacionales de diversos perfiles y caracteres. En estos regionalismos de integración es dable identificar zonas de libre comercio (tratados entre Australia y Nueva Zelanda, TLCAN); uniones aduaneras (parte del Mercosur); mercados comunes, por ejemplo la Comunidad Andina y la Unión Europea a partir del Tratado de Maastrich”.<sup>534</sup> ésta es la evidencia de la integración regional.

A partir de la visión teórica y la praxis puede afirmarse que la integración ha venido a constituir un proceso que cobra tiempo en fructificar, ya que no es materializable de manera inmediata. Así, durante dicho proceso las economías partes gradualmente retiran los obstáculos discriminatorios vigentes entre ellas, en pos del establecimiento de un único mercado libre de interferencias para que en él los factores productivos, las mercancías, la fuerza de trabajo y las corrientes sociales tengan una movilidad con libertad.

Finalmente, “en la economía mundial se aprecia un proceso contradictorio entre la globalización de la producción, el comercio y los flujos de capital, por una parte, y la regionalización de los mercados, por otra. Estas tendencias opuestas expresan los cambios ocurridos en el eje de la economía mundial que corre en el hemisferio norte, de Oeste a Este, y que abarca a Japón-Estados Unidos-Alemania Federal (con posible extensión, por la apertura de las economías de Europa Oriental). En cambio, el eje de América Latina va de Norte a Sur desde Estados Unidos, país con un lugar preponderante en las relaciones económicas del continente”.<sup>535</sup> A fin de ilustrar las ideas teóricas empleadas en el presente segmento, a continuación, en los apartados siguientes, se da cuenta de los más destacables procesos de integración o bloques regionales, así como de algunos organismos representativos de cooperación económica y política en el mundo actual.

<sup>534</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 33.

<sup>535</sup> Silva Saborio *et. al.* (1994), *Reto a la apertura. Libre comercio en las Américas*, McGraw-Hill, México, p. 12.

### 3.4.2.3. *El orden institucional del comercio internacional*

#### 3.4.2.3.1. *Organismos internacionales de carácter universal*

##### 3.4.2.3.1.1. *La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)*

La OCDE tiene sus raíces en 1948, en la Organización para la Cooperación Económica Europea, que tuvo el objetivo de administrar el Plan Marshall para la reconstrucción europea. En 1960, el mencionado plan había cumplido su cometido y los países miembros acordaron invitar a Estados Unidos y a Canadá a la creación de una organización que coordinara las políticas entre los países occidentales. La nueva organización recibió en nombre de Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos y su sede se ubicó en París, Francia; “es un organismo constituido por 30 miembros [los más industrializados de economías de mercado] que provee a los gobiernos de un importante escenario para discutir, desarrollar y perfeccionar la política económica y social de sus países miembros y del mundo”.<sup>536</sup>

Además, esta organización internacional intergubernamental fue creada “con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus Estados miembros y estimular y armonizar los esfuerzos a favor de los países en desarrollo”.<sup>537</sup> Así, en la OCDE los representantes de los países miembros<sup>538</sup> se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países no miembros.

<sup>536</sup> Sergio A. Berumen y Karen Arriaza Ibarra, (2004), *Negocios internacionales en un mundo globalizado*, CECSA. México, p. 77.

<sup>537</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 47.

<sup>538</sup> Son países miembros de la OCDE los siguientes: América del Norte: Canadá (1961), Estados Unidos (1961) y México (1994); Europa: Alemania (1961), Austria (1961), Bélgica (1961), Dinamarca (1961), España (1961), Finlandia (1969), Francia (1961), Grecia (1961), Hungría (1996), Irlanda (1961), Islandia (1961), Italia (1961), Luxemburgo (1961), Noruega (1961), Países Bajos (1961), Polonia (1996), Portugal (1961), Reino Unido (1961), República Checa (1995), República Eslovaca (2000), Suecia (1961), Suiza (1961) y Turquía (1961); Pacífico: Australia (1971), Japón (1964), Nueva Zelanda (1973) y República de Corea (1996).

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

Asimismo entre los compromisos de los países miembros de la OCDE destacan: promover la utilización eficiente de sus recursos económicos; en el terreno científico y técnico, promover el desarrollo de sus recursos, fomentar la investigación y favorecer la formación profesional; perseguir políticas diseñadas para lograr el crecimiento económico y la estabilidad financiera interna y externa y para evitar que aparezcan situaciones que pudieran poner en peligro su economía o la de otros países, y continuar los esfuerzos para reducir o suprimir los obstáculos a los intercambios de bienes y de servicios y a los pagos corrientes, y mantener y extender la liberalización de los movimientos de capital.

Por último, conclúyase que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, hoy por hoy, se estima como un foro de consulta y coordinación intergubernamental, mismo que a lo largo de su desarrollo ha contribuido de forma destacable la expansión de la economía y el empleo; ha promovido el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus Estados miembros; ha estimulado y armonizado los esfuerzos a favor de los países en desarrollo, y ha permitido y orientado la búsqueda de respuestas a problemas comunes y coordinado estrategias domésticas e internacionales para incrementar la globalización.<sup>539</sup> Así, “más que un foro de negociación, se trata de un foro de consulta intergubernamental en el que se intercambian ideas y experiencias relacionadas con las políticas que implementan los países miembros. Este intercambio aborda diversas áreas: avances tecnológicos, protección al ambiente, aspectos económicos y financieros, agricultura, educación y transporte, en-

<sup>539</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández, (2002), *op. cit.*, p. 47.



tre otras. La OCDE es la fuente más importante de datos comparativos sobre las economías de los países miembros. La cada vez mayor interdependencia de la economía mundial hace aún más oportunas las tareas de la OCDE”.<sup>540</sup> Y, dicho sea de paso, la OCDE es el mayor productor mundial de publicaciones en economía y asuntos sociales, con más de 500 títulos al año, más documentos de trabajo y otros productos.

### 3.4.2.3.2. *Organismos internacionales de naturaleza regional*

#### 3.4.2.3.2.1. *La Unión Europea (UE)*

La Unión Europea (UE) puede definirse como el producto de dos elementos político-históricos nodales: “1) la devastación de dos guerras mundiales en Europa Occidental y el deseo por una paz perdurable, y 2) el deseo de las naciones europeas por mantenerse firmes en el escenario político y económico del mundo”.<sup>541</sup>

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

Los orígenes del proyecto de integración político-económica de referencia, en la década de 1950, se identifican con su precursor original, es decir, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, formada en 1951 por Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo y Holanda, los cuales signaron el Tratado de París para constituir la primera de las tres comunidades europeas: la Comunidad Europea del Carbón (Ceca), cuyo objetivo fue remover los diques para los cargamentos intragrupal del carbón, hierro, acero y metal viejo y constituir así un mercado común de estos productos en aras de asegurar su abastecimiento. Además, en 1957, estas mismas naciones firmaron el Tratado de Roma, documento protocolario que estableció la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de Energía Atómica (Euratom). La primera sustentó la creación de un mercado común que eliminó las barreras comerciales in-

<sup>540</sup> *Ibid.*, p. 48.

<sup>541</sup> W. L. Charles Hill (2001), *Negocios internacionales. Competencia en un mercado global*, McGraw-Hill, México, p. 267.

ternas, incorporó un arancel externo común y requirió a los Estados signatarios eliminar los obstáculos que impedían el libre movimiento de los factores productivos a través de sus fronteras, promoviendo así la armonización necesaria de las leyes de los países pertenecientes a la comunidad, y la segunda, por su parte, pugnó por favorecer la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

En 1985, en el seno de los países europeos unidos, la idea del establecimiento de un mercado único comenzó a cobrar una acogida positiva. Así, los fines y los medios de acción en torno de dicho mercado único se precisaron en el llamado Libro Blanco y en el Acta Única. El acta entró en vigor en julio de 1987, modificando el Tratado de Roma. Y a partir del Tratado de la Unión Europea, suscrito en la ciudad de Maastricht, en 1992, que tendría vigencia a partir del 1º de noviembre de 1993, comenzó la puesta en marcha del Mercado Único, materializándose así una nueva fase de la integración europea mediante su transformación hacia una unión económica y monetaria. Y hacia 1997 se firmó el Tratado de Ámsterdam, documento que revisó los tratados en que se fundamenta la UE, mismo que entraría en vigor en mayo de 1999.

Actualmente la Unión Europea se encuentra formada por los siguientes países: Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo y Holanda (1951); Reino Unido, Irlanda y Dinamarca (1973); Grecia (1981); España y Portugal (1986); Austria, Finlandia y Suecia (1996). Y “las políticas económicas de la UE son formuladas y puestas en vigor por una estructura política compleja y todavía en evolución. Las cinco instituciones principales en esta estructura son el Consejo Europeo, el Consejo de Ministros, la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y la Corte de Justicia”.<sup>542</sup>

Finalmente, “España y Alemania pueden ser la puerta de entrada a la comunidad para fortalecer el comercio con la región, pero se requiere una política deliberada de fomento al intercambio de bienes y servicios que vaya más allá de la búsqueda del simple superávit comercial. Poco se avanzaría con un saldo favorable, fruto de la monoexportación o de la venta de bienes con poco valor agregado. Además del petróleo, se exportan a la Unión Europea diversos productos en proporciones marginales: máquinas

<sup>542</sup> W. L. Charles Hill (2001), *op. cit.*, p. 268.

de escribir, conductores eléctricos, productos químicos, fibras sintéticas, cintas magnéticas, rodamientos, partes para tractores y otros productos primarios. A pesar de que la venta de estos productos es muy reducida, podría ser la plataforma que permitiera a México diversificar sus productos y sus mercados. Cabe precisar que durante los últimos 15 años se ha ido conformando un amplio marco legal de cooperación por medio de numerosos convenios bilaterales con los países de la UE y de diversos tratados internacionales, además de conformarse un amplio marco institucional para el desarrollo de los intercambios con dicha comunidad”.<sup>543</sup>

#### 3.4.2.3.2.2. *El Mercado Común del Sur (Mercosur)*

El Mercado Común del Sur (Mercosur) constituye una expresión de la integración regional, en la cual se ha activado una conformación económica-política que han efectuado los gobiernos de las repúblicas de Argentina, Federativa del Brasil, de Paraguay y Oriental de Uruguay, desde la firma de la Constitución del Mercado Común del Sur (Tratado de Asunción), el 26 de marzo de 1991, en Asunción, capital de la República del Paraguay.<sup>544</sup> La puesta en marcha del Mercosur da cuenta de un logro más de los esquemas globalizadores de las economías y constituye un evento histórico en torno de la integración económica de los países del Sur del continente americano y su consecuente desarrollo, modernización y progreso social.

La intención original de los Estados miembros del proyecto de referencia fue constituir un mercado común mediante el cual se posibilitara la libre circulación de bienes y servicios y los factores productivos entre los países adherentes; el establecimiento de un arancel externo común; la adopción de una política comercial común en relación con terceros Estados o agrupaciones de Estados; la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales internacionales, y la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados parte.<sup>545</sup>

<sup>543</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, pp. 38 y 39.

<sup>544</sup> Filiberto Pacheco Martínez (1998), *op. cit.*, p. 125.

<sup>545</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 40.

En el marco de la cumbre de Ouro Preto, de diciembre de 1994, se estableció una unión aduanera previa a la constitución del mercado común, y a partir del 1º de enero de 1995 se puso en marcha la unión aduanera imperfecta, sin que hasta la fecha se encuentre plenamente vigente, por lo que los Estados parte negociaron un régimen de adecuación, por medio del cual algunos productos continuarán pagando aranceles durante un tiempo, dentro del comercio intra-Mercosur.<sup>546</sup> Por lo anterior, la unión aduanera regirá plenamente para los cuatro países a partir de 2006.

Finalmente, “el Mercosur tiene firmados un Acuerdo Marco de Asociación Interregional, Cooperación y Coordinación Política con la Unión Europea, suscrito el 15 de diciembre de 1995; un Acuerdo de Libre Comercio con Chile que rige desde el 1º de octubre de 1996; un Acuerdo de Libre Comercio, con Bolivia, que comenzó a regir en marzo de 1997; un Acuerdo Marco con la Comunidad Andina para negociar una zona de libre comercio y un Acuerdo Marco de Comercio e Inversión con el Mercado Común Centroamericano, suscrito el 18 de abril de 1998. Actualmente Mercosur, negocia un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que regirá a partir del año 2005”<sup>547</sup>.

#### 3.4.2.3.2.3. *La Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi)*

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

Luego de dos décadas de experiencia en materia de integración, en la tercera reunión de los países miembros celebrada el 12 de agosto de 1980 en Montevideo, 11 naciones latinoamericanas (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay), a través del Tratado de Montevideo, refrendaron su intención de lograr un

<sup>546</sup> *Idem.*

<sup>547</sup> *Idem.*

mercado común y sancionaron la sustitución de la ALALC, creando, al tiempo, la Asociación Latinoamericana de Integración, para promover la expansión de la integración económica regional y el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Por ello, puede aseverarse que la nueva política continental se plasmó en el Tratado de Montevideo<sup>548</sup> y que éste contempla que “las partes contratantes prosiguen el proceso de integración encaminada a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región y, para tal efecto, instituyen la Asociación Latinoamericana de Integración [...] cuya sede es la ciudad de Montevideo, República Oriental del Uruguay”<sup>549</sup>.

Además, el Tratado de Montevideo, en general, generó una zona de libre comercio que comprende el territorio de los países signatarios; en particular, creó un sistema de interacción económica orientada a una liberación del comercio gradual a partir de la eliminación de aranceles en forma progresiva. Igualmente, en dicho tratado se refieren los objetivos de la asociación, entre los que destacan: 1. La continuación del proceso de integración latinoamericana en aras de la promoción del desarrollo económico y social regional, con el fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos; 2. El establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano, para lo cual se establecerán mecanismos compatibles con la realidad regional, con base en la experiencia obtenida en la aplicación del tratado de 1960 (ALALC). 3. La promoción y regulación del comercio recíproco, así como la reducción o eliminación mutua de las trabas; 4. La complementación económica entre los países miembros; y, 5. El desarrollo de acciones de cooperación económica que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.<sup>550</sup>

Las naciones contratantes de la Aladi representan en conjunto 95% del producto interno bruto, 87% del territorio y 86% de la población de América Latina y el Caribe.<sup>551</sup> En adición, “en el marco del Tratado de Montevideo se han suscrito más de 80 acuerdos bilaterales y subregionales de diversa profundidad, pero este proceso cobró verdadero impulso a partir

<sup>548</sup> Filiberto Pacheco MARTÍNEZ (1998), *op. cit.*, p. 84

<sup>549</sup> Tratado de Montevideo (1980), *Diario Oficial de la Federación*, artículo 1º, 31 de marzo, México.

<sup>550</sup> *Vid. idem.*

<sup>551</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 42.

de 1990, con la creciente suscripción de acuerdos de ‘nueva generación’,<sup>552</sup> que comprenden 11 acuerdos de complementación económica con objeto de conformar una zona de libre comercio entre los países miembros en el año 2005. [Y] recientemente, el 26 de agosto de 1999, se anunció la incorporación de la República de Cuba como país miembro de la Aladi, hecho sin precedente, en virtud de los obstáculos que siempre existieron para su incorporación motivados principalmente por cuestiones políticas’.<sup>553</sup>

#### 3.4.2.3.2.4. *El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)*<sup>554</sup>

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

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

<sup>552</sup> Las características principales de los denominados “acuerdos de nueva generación” residen en que “1) todos prevén la eliminación de las restricciones no arancelarias aplicables al comercio entre las partes, 2) Establecen normas comunes para la regulación del intercambio entre los signatarios, tales como origen, salvaguardias y solución de diferencias, entre otras, que garantizan la transparencia y evitan discriminaciones, 3) algunos han adoptado la normativa de la OMC para regular otros aspectos de política comercial relacionados con el comercio recíproco entre las partes, y 4) la mayoría contiene normas sobre promoción y protección de inversiones, integración física, cooperación energética, transporte y comunicaciones, propiedad intelectual, turismo y otros”. *Idem*, nota 40.

<sup>553</sup> *Idem*.

<sup>554</sup> Área de Libre Comercio de las Américas (2005), sitio oficial, México. En [http://www.alca-ftaa.org/alca\\_s.asp](http://www.alca-ftaa.org/alca_s.asp).

cial de las empresas, transportes, trabajo y empleo, migración y pueblos indígenas.

El ALCA, asimismo, tiene, entre otros, los siguientes objetivos generales: 1) La promoción de la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio; 2) La facilitación de la integración de las economías más pequeñas; 3) La procuración de que las políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente; 4) El aseguramiento de conformidad con las respectivas leyes y reglamentos de cada país, de la observancia y la promoción de los derechos laborales. Y, de igual modo, las negociaciones del área tienen como principios generales los siguientes: a) La congruencia con las reglas y disciplinas de la OMC y la incorporación de mejoras respecto de las reglas y disciplinas de esa organización, cuando ello sea posible y apropiado; b) La coexistencia con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del acuerdo del ALCA; c) La conducción de las negociaciones de una manera transparente para asegurar ventajas mutuas y mayores beneficios para todos los participantes del ALCA; d) El consenso en la toma de decisiones; e) El logro de un compromiso único como resultado del proceso de negociaciones del ALCA; f) La adopción común de obligaciones y derechos; g) La atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas; h) La negociación y aceptación de las obligaciones individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional; e, i) La compatibilidad de leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos nacionales con las obligaciones del acuerdo del ALCA.

En aras de llevar a buen puerto las negociaciones, en torno del ALCA se ha establecido: 1) Un órgano rector a nivel ministerial, cuyos acuerdos se plasman en declaraciones; 2) Un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), a nivel viceministerial, que orienta los trabajos técnicos de los grupos de negociación y tiene poder de decisión sobre la estructura general del acuerdo y otros temas institucionales; 3) Nueve grupos de negociación para los temas relativos a: acceso a mercados, agricultura, subsidios, *anti-dumping* y derechos compensatorios, inversión, servicios, compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, política de competencia

y solución de controversias; 4) Tres comités: el de representantes gubernamentales sobre la participación de la sociedad civil, el conjunto de expertos del gobierno y del sector privado sobre comercio electrónico, y el técnico de asuntos institucionales; 5) Un subcomité de presupuesto y administración; 6) Un grupo consultivo sobre economías más pequeñas, y 7) Dos grupos *ad hoc*, uno de expertos sobre facilitación de negocios y otro sobre reglas de origen.

Además, en medio del proceso de negociación, la sede de las negociaciones propias del ALCA es rotativa, y tres naciones han sido ya anfitrionas, a saber: Estados Unidos (Miami) durante tres años (de mayo de 1998 a febrero de 2001); Panamá (ciudad de Panamá) durante los dos siguientes años (de marzo de 2001 a febrero de 2003), y México (Puebla) durante los últimos dos años y hasta el tiempo que sea necesario para concluir las negociaciones (desde marzo de 2003). Del mismo modo, la principal problemática con que se enfrentan las negociaciones del proceso ALCA se vincula con la contrastante situación económica (de desproporción) en que se encuentran los países que son parte de las mismas, razón por la cual la armonización de las políticas económicas y de los ordenamientos jurídicos de los países resulta, por decir lo menos, considerablemente compleja.<sup>555</sup> No obstante lo anterior, el ALCA representa el proyecto de integración comercial más ambicioso hasta ahora emprendido en el continente americano y concentrado hoy en su fase final del proceso de negociación.

#### 3.4.2.3.2.5. *El Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC)*

El Foro o Mecanismo de Cooperación del Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) “surgió ante la preocupación de algunos gobiernos de la región por el hecho de que los organismos regionales existentes no responden a las necesidades de su política comercial. Su creación fue propuesta por el primer ministro de Australia, Bob Hawke, en enero de 1989, y quedó constituido en noviembre del mismo año. La APEC es encargada de fomentar el comercio [abierto] y la cooperación económica. [Y] es un gran

<sup>555</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 45.



avance para el dinamismo de la economía de Asia y del Pacífico, dándole un sentido de comunidad”.<sup>556</sup> Esta organización internacional integra, asimismo 21 miembros —denominados economías miembro—; a saber: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, República Popular de China, Hong Kong, Indonesia, Japón, República de Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, República de las Filipinas, Federación Rusa, Singapur, Taipei China, Tailandia, Estados Unidos de América y Vietnam).<sup>557</sup>

En sus primeros años, el mecanismo estuvo enfocado principalmente al intercambio de opiniones e iniciativas de proyectos orientados a la positiva conclusión de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Uruguay. En su desarrollo APEC ha trabajado para reducir tarifas y otras barreras comerciales a través de la región Asia-Pacífico, creando economías domésticas eficientes y aumentando considerablemente las exportaciones. Así, los objetivos que le son inherentes al Foro, en términos sucintos, tienen que ver con la contribución al crecimiento y el desarrollo de la economía mundial y con el apoyo de un sistema de comercio internacional libre y abierto, así como con el establecimiento de un régimen de comercio e inversión libre y abierto para el año 2010, en el caso de las economías desarrolladas, y para 2020 en el caso de las economías en desarrollo (y a estos propósitos se les conoce como las Metas de Bogor).<sup>558</sup> Para lograr dichas metas, las economías aplican medidas de liberalización y facilitación de comercio e inversión (TILF-Trade and Investment Liberalization and Facilitation), y proyectos de cooperación económica y técnica (Ecotech-Economic and Technical Cooperation).<sup>559</sup> Así, estos elementos constituyen los tres pilares del proceso de APEC.

Hoy por hoy, la Cuenca Oriental del Pacífico constituye la región mundial más dinámica, pues se ha venido destacando por sus elevadas tasas de crecimiento, por su notable desempeño exportador, por su gran acumulación de excedentes comerciales y por ser una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa. Así, actualmente, las economías miem-

<sup>556</sup> *Ibid.* p. 46.

<sup>557</sup> *Vid.* Asia-Pacific Economic Cooperation (2005), en sitio oficial, México. En <http://www.apecsec.org.sg/>.

<sup>558</sup> *Idem.*

<sup>559</sup> *Idem.*

bros de APEC, en su conjunto, representan una población de 2.5 mil millones de habitantes, un PIB de 19 mil millones de dólares y 47 por ciento del comercio mundial.<sup>560</sup> Y Japón es, sin duda alguna, el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que este país lleva a cabo.<sup>561</sup> También, los países asiáticos de industrialización reciente (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), convertidos en importantes productores y exportadores de manufacturas, han empezado a incursionar en la producción de bienes de alta tecnología, y algunos se han constituido en importantes centros financieros.<sup>562</sup>

De 1989 a la fecha, los miembros de la APEC se han reunido anualmente en distintos encuentros ministeriales, entre los cuales destacan el de Blake Island, cerca de Seattle (1993), y el celebrado en Osaka (1994), dado que definieron el plan general de acción de la APEC y los objetivos y prioridades que habrían de marcar el rumbo del Foro en los años subsecuentes. Destáquese, igualmente, la reunión de APEC de Auckland, Nueva Zelanda (1999), en la que se dejó de relieve el interés de los países miembros por impulsar la liberalización comercial global.<sup>563</sup>

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

<sup>560</sup> *Idem.*

<sup>561</sup> Witker Velásquez, Jorge y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 46.

<sup>562</sup> *Idem.*

<sup>563</sup> *Idem.*

### 3.5. El comercio exterior de México y la reglamentación institucional de la actividad comercial internacional en los esquemas del multilateralismo y de la integración de los bloques regionales

#### 3.5.1. *La mundialización, la globalización y la internacionalización*

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

En primer término, la mundialización puede ser identificada como “un proceso histórico que nace desde que se manifiesta la interrelación de sujetos de un territorio a otro en el ámbito cultural, político, social, económico, comercial e incluso jurídico. [Y] esta interrelación tiene sus orígenes en Grecia y Roma, desarrollándose hasta la actualidad, en que destacan dos vertientes según la participación de los sujetos: cuando participan directamente los Estados a través de tratados se presume la existencia del concepto internacionalización; en el momento en que surge la participación de los sujetos denominados ‘empresas’ con otros elementos como los servicios, por ejemplo, estaríamos en presencia de la globalización”.<sup>564</sup> Da cuenta, pues, de la conclusión del proceso histórico de expansión del capitalismo y el efecto de sus leyes económicas, cuya base es la tecnología; de un notable deterioro del medio ambiente y un impulso al agotamiento de los recursos no renovables, y de un impulso de las empresas multinacionales, como su agente activo, en medio de una libre movilidad del capital y la fuerza de trabajo.<sup>565</sup>

En segundo lugar, de acuerdo con Ianni, la globalización es un fenó-

<sup>564</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 12.

<sup>565</sup> Vid. José María Vidal Villa (1996), *Mundialización*. Antraztj, Editorial Icaria, España, p. 83.

meno de homogeneización, en principio económica, que se encamina a borrar las fronteras del mundo, para formar una comunidad mundial, facilitada por el desarrollo electrónico de las comunicaciones y la información.<sup>566</sup> Además, según López Fillaña, la globalización de la economía debe ser entendida como “un proceso de interrelación compleja entre diversos mercados, generalmente por conducto de agentes privados y cuyo objeto primordial consiste en ensanchar su escala de ganancias por la venta de productos y servicios o el establecimiento directo de filiales con el fin de reducir costos o el de competir en mercados protegidos”.<sup>567</sup> Y, a decir de Witker, puede aseverarse que “la globalización es un proceso que se nutre del liberalismo económico, la democracia propietaria estadounidense y la tecnología cibernética que conjuga las categorías tiempo y espacio al servicio de un mercado planetario que propicia el libre flujo de mercancías, capitales y empresas, asignando unidades y beneficios a agentes económicos privados especialmente”.<sup>568</sup> Además, la desterritorialización de las empresas y los mercados nacionales, los cuales aspiran a reemplazar las regulaciones y las lealtades domésticas por proyectos multilocales y plurinacionales, representa un rasgo central del fenómeno global en su versión económica. Así, puede afirmarse que los denominados intereses nacionales se diluyen en los intereses transnacionales desregulados y privados.<sup>569</sup>

Igualmente, “un proceso que se está dando de modo paralelo al de globalización es el proceso de regionalización. La regionalización, en el fondo, es un factor que acelera la globalización, pero que observándolo de forma aislada se caracteriza por la homogeneización de aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y jurídicos”.<sup>570</sup>

En adición, las principales causas y características del proceso globalizador son presentadas por Witker como sigue: “La creciente globalización de la economía mundial obedece a hechos irreversibles. En primer lugar, el progreso tecnológico en las comunicaciones y los transportes ha sido

<sup>566</sup> Vid. Octavio Ianni (1998), *Teorías de la globalización*, Siglo Veintiuno Editores, México.

<sup>567</sup> Víctor López Villafañe (1997), *Globalización y regionalismo desigual*, Siglo Veintiuno Editores, México, p. 13.

<sup>568</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 12.

<sup>569</sup> Vid. *idem*.

<sup>570</sup> *Ibid.* p. 15.

vertiginoso y ha reducido drásticamente los costos de movilizar mercancías de manera continua e incontenible de los mercados. En segundo lugar, la globalización obedece a una apreciación cada vez más generalizada del papel crucial del comercio exterior en el crecimiento económico”.<sup>571</sup> Y “a) La globalización de la economía está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias, las empresas y los bloques regionales. b) El incremento en el comercio internacional y la gradual eliminación de barreras al mismo, lo que permite la vinculación más estrecha y cercana entre países, las industrias y las empresas, haciendo con ello del mundo un mercado global. c) Incorporación de nuevas tecnologías. Mediante la globalización se permite la introducción de cambios esenciales en los métodos de producción. Los avances recientes en el área de telecomunicaciones ha facilitado la integración de los mercados nacionales. d) Movilidad de capitales e inversión extranjera directa”.<sup>572</sup> Y el mismo autor identifica y enlista, además, cuatro actores de la globalización: “1) Inversiones: convenios de protección de inversiones; capítulo XI del TLCAN, [y] el proyecto del AMI y los acuerdos bilaterales de inversión. 2) Industrias: legislación de metrología y normalización; normas oficiales; ISO 9000, etcétera, [y] legislación ecológica y ambiental. 3) Información: secreto industrial; publicidad-mercadotecnia; transferencia electrónica de fondos, [y] sistemas de pagos. 4) Individuos: consumidores, legislación de protección al consumidor”.<sup>573</sup>

Existen rasgos globalizadores, igualmente, en torno al derecho y sus áreas,<sup>574</sup> por lo que “en el plano jurídico se habla de lograr la armonización de los sistemas jurídicos, lo que ya existe en algunos grupos regionales como la Unión Europea, que ha podido sobrevivir jurídicamente, aun cuando entre los países miembros se encuentran representados tanto el sistema anglosajón como el romano canónico. Sin embargo, la globalización jurídica re-

<sup>571</sup> *Ibid.*, p. 13.

<sup>572</sup> *Ibid.*, p. 14.

<sup>573</sup> *Ibid.*, pp. 14 y 15.

<sup>574</sup> Algunas vertientes del derecho se vinculan con el proceso de la globalización toda vez que superan los límites de lo nacional en aras de situarse en un contexto de protección y regulación de mayores amplitudes. Así, destacan: los derechos humanos (la inmunidad, la extraterritorialidad y el Tribunal Penal Internacional); el derecho de la competencia internacional (prácticas desleales y restrictivas); el derecho del comercio internacional (basado en los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio); el derecho ecológico y ambiental plantario, y el derecho de la propiedad intelectual. *Id. ibid.*, p. 15.

queriría la armonización de los sistemas de gran parte del mundo, lo que resulta una tarea muy compleja<sup>575</sup>

Por su parte, la internacionalización, de acuerdo con el *Diccionario de ciencias sociales*, se asocia con la acción y el efecto de internacionalizar, que significa someter a la autoridad conjunta de varios países, o de un organismo que los represente, territorios o asuntos que dependían de la autoridad de un sólo Estado.<sup>576</sup> Nótese que el Estado se internacionaliza a partir de los tratados internacionales, definidos por la Convención de Viena sobre Tratados como acuerdos escritos regidos por el derecho internacional, celebrados entre dos o más Estados.<sup>577</sup>

Los tratados internacionales, así, son instrumentos jurídicos supranacionales que tienen como finalidad, entre otras cosas, el fomento del desarrollo económico, social, cultural, etc., de un país, estipulando disposiciones que regulen en el futuro determinados aspectos o asuntos (problemas transnacionales) de diversa índole, que escapan de la esfera nacional, y por sus implicaciones, requieren una solución conjunta, a través de la asociación con otras naciones.<sup>578</sup> Por lo tanto, los tratados de libre comercio, por ejemplo, buscan el desarrollo principalmente económico de un país, integrando bloques comerciales o simplemente conformando relaciones comerciales bilaterales, esquemas éstos donde, dicho sea de paso, los Estados pierden la soberanía económica, consecuencia del nacionalismo, para regular y establecer disposiciones conjuntas que les permitan resolver el desarrollo comercial y por tanto económico de sus naciones.<sup>579</sup> Así, lo que antes era una actividad exclusiva del Estado, ahora con la internacionalización del mismo es una cuestión que atañe a otros Estados.<sup>580</sup>

Finalmente, establézcase, en función de lo anterior, que globalización, mundialización e internacionalización son tres elementos de una misma realidad, en la cual interactúan los Estados, las empresas y los individuos. La reglamentación para la convivencia en la aldea global se asocia con la armonización de los sistemas jurídicos. Los tratados internacionales, en su

<sup>575</sup> *Ibid.*, p. 13.

<sup>576</sup> *Diccionario de ciencias sociales* (1975), Instituto de Estudios Políticos, España, p. 1156.

<sup>577</sup> Vid. Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 15.

<sup>578</sup> *Vid. ibid.*, p. 18.

<sup>579</sup> *Vid. idem.*

<sup>580</sup> *Idem.*

vertiente económico-comercial, así, dan cuenta de un esquema globalizador reglamentado. Así, las relaciones comerciales bilaterales, los bloques comerciales regionales y los vínculos comerciales multilaterales, en el contexto de la globalización, la mundialización y la internacionalización, reglamentados, originan una institucionalidad comercial, a partir de normas y organismos rectores.

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

### *3.5.2. México en los esquemas multilateral de comercio y de la integración de los bloques regionales*

El sistema multilateral consiste en el ejercicio de una activa presencia de los Estados nacionales que, en el marco de sus diversas relaciones, resuelven llevar a cabo la suscripción de compromisos mediante acuerdos o tratados, manteniendo sus autonomías políticas y jurídicas. Y este proceso, como se ha venido destacando en el presente trabajo, en los tiempos contemporáneos, surgió con el complejo de la Organización de las Naciones Unidas y demás instituciones y organismos internacionales (FMI, BM y GATT-OMC), en medio de una motivación compartida a propósito de la cooperación interestatal.<sup>581</sup>

Así, “la participación de México en los foros multilaterales que regulan el comercio internacional fue planteada como premisa fundamental para asegurar una eficiente vinculación de la estructura productiva nacional con la economía mundial y, sobre todo, para garantizar a los productores mexicanos que, en el contexto de la nueva competencia a que habrían de enfrentarse con motivo de la apertura comercial, tendrían acceso a condiciones similares a las que tienen sus competidores del exterior, de forma

<sup>581</sup> *Ibid.*, p. 32.

tal que la competencia comercial se diera en un ambiente de justicia y equidad”.<sup>582</sup> Entonces, la inserción del país en el sistema multilateral económico comercial “se aseguró [...] mediante la participación de México en el GATT, [estimándose que, así,] se abrirían los mercados internacionales para los productos mexicanos y se haría más factible superar o eliminar las medidas proteccionistas y neoproteccionistas que aplican los gobiernos de los países con los que México sostiene sus principales intercambios comerciales”.<sup>583</sup>

Además, el mundo actual asiste a una concreción de esquemas regionales de comercio, representados por diversas fases de integración. Y México, en el contexto de dicha tendencia, se encuentra ante espacios o bloques regionales, así como organismos de cooperación económica y política, que impactan su economía y su comercio; a saber: la Unión Europea (UE), el Mercado Común del sur (Mercosur), la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

### 3.5.3. *El Estado mexicano, los organismos multilaterales, las negociaciones y la suscripción de acuerdos y tratados internacionales*

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

<sup>582</sup> Jorge Witker Velásquez y Gerardo Jaramillo (1996), *op. cit.*, p. 117.

<sup>583</sup> *Idem.*



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

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

### *3.5.3.1. La membresía del Estado mexicano en los organismos internacionales de cooperación económico-comercial*

El Estado mexicano ha llevado a cabo suscripciones de tratados con distintos organismos internacionales. Y dos son representativos sobremanera, pues marcaron la incursión de México en el sistema económico internacional y dan cuenta del antecedente de la dinámica económica de orientación multilateral registrada en el país desde finales de la década de 1980. Éstos son los tratados convenidos con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, mismos que fueron publicados en el *Diario Oficial de la Federación* el 31 de diciembre de 1945 y que actualmente, in-

cluso, son un referente para la política económico-comercial de algunas economías en los escenarios multilateral y regional.<sup>584</sup>

Igualmente, entre otros tratados que México signó con organismos mundiales, pueden referirse los siguientes: “1. El Sistema Económico Latinoamericano (SELA), creado en 1975 con el propósito de desarrollar proyectos de empresas regionales conjuntas a nivel latinoamericano y defender el mercado y los precios de las materias primas. México suscribe la formalización de ingreso a dicho organismo mediante la publicación del decreto respectivo, en el DOF el 8 de abril de 1975. 2. Adhesión al Tratado de Montevideo de 1980. México se adhiere a la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), que tiene por finalidad establecer mecanismos comerciales preferentes en función de un mercado común latinoamericano, publicado en el DOF el 31 de marzo de 1981. 3. El Convenio Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos negociado en la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD) es otro instrumento multilateral que persigue establecer mecanismos de defensa de los productos básicos como cacao, cobre, plata, azúcar, etc., propiciando precios internacionales equitativos y remuneradores para los países en vías de desarrollo. México se adhiere a este convenio por decreto de fecha de 3 de marzo de 1982. 4. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El decreto de adhesión de México a este organismo fue publicado en el DOF el 5 de julio de 1994”<sup>585</sup>

En la consideración de estos antecedentes, enseguida se da cuenta de la adhesión de México en el complejo de los organismos y foros económico-comerciales contemporáneos: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (hoy OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

<sup>584</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 32.

<sup>585</sup> *Ibid.*, p. 33.

### 3.5.3.2. *La adhesión del Estado mexicano al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y a la Organización Mundial de Comercio (OMC)*

La participación del Estado mexicano en los foros multilaterales que regulan el comercio mundial inició, de manera indirecta, en su condición de participante en la Conferencia de La Habana (1947/8), donde asistió como observador desde los inicios del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y continuó atento al progreso de las normas del comercio mundial, concibiendo, de esta manera, una dinámica de ajuste paulatino a su política económico-comercial.<sup>586</sup> No obstante, México desechó adoptar decisiones adversas al rumbo de su estrategia de desarrollo, pues “desde 1940 la planta productiva de México evolucionó siguiendo la política de protección para un adecuado desarrollo; dicha idea propició la aplicación de una política de sustitución de importaciones durante 40 años, que pretendió producir más bienes de consumo intermedios y de capital, dejando el mercado interno a los productos locales, otorgándoles protección que permitiera el desarrollo de la planta productiva y la disminución de las importaciones.[Y] ese esquema de desarrollo de la planta productiva inició su debilitamiento para 1976, lo que propició que en 1979 se estudiara la posibilidad de sustituirlo por el esquema actual que significó la adhesión de México al GATT”.<sup>587</sup>

El 19 de enero de 1979 el gobierno mexicano solicitó a la Dirección General del GATT el inicio de negociaciones en aras de adherir al Estado mexicano al acuerdo general, en el caso de que su participación fuera identificada como la de un país en desarrollo, con la finalidad de tener los beneficios otorgados a otras naciones en circunstancias similares.<sup>588</sup> Así,

<sup>586</sup> Vid. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 196.

<sup>587</sup> *Idem.*

<sup>588</sup> Para entonces, “la política comercial de México se encontraba establecida en la estrategia económica plasmada en el Plan Global de Desarrollo (PGD) y se sustentaba en un esquema de sustitución de importaciones y de desarrollo del sector petrolero, aunque se reconoció la necesidad de racionalizar la protección para lograr la eficiencia de la planta productiva. La sustitución de importaciones obligó a mantener políticas que impedían el proceso exportador; no obstante, se buscó compensar e incentivar las exportaciones de manufacturas por vías de estímulos. Dentro del PGD, la política de comercio exterior se orientó a la integración de un sector externo apoyado en una producción competitiva y un desarrollo industrial autosostenido que fueran acordes con las políticas de desarrollo y generación de empleo. Los objetivos de la citada política fueron: 1) Sustitución de importaciones. 2) Promoción y estímulo de las exportaciones no petroleras buscando la diversificación de sus

“se elaboró un proyecto de protocolo de adhesión en donde se estableció el marco jurídico y económico de aplicación del acuerdo general y las obligaciones que se derivarían para México; dichas obligaciones no se regirían por letra exacta del acuerdo general, sino por la aplicación de éste en base a memorándum presentado por México y a los acuerdos contenidos en el informe del grupo de trabajo [partes que deliberan con base en el memorándum y en preguntas y respuestas presentadas con representantes del gobierno en cuestión y elaboran su informe y un proyecto de protocolo de adhesión en caso de considerar al país solicitante candidato efectivo a integrarse al acuerdo]”.<sup>589</sup> Empero, “dada la situación económica de inflación y crisis, el gobierno consideró necesario posponer el ingreso de México al citado acuerdo general”,<sup>590</sup> frustrándose, así, el primer intento de incorporar al país en el proceso de globalización de la economía mundial.

Un segundo intento de inscribir a México en el GATT ocurrió el 25 de noviembre de 1985, cuando el presidente Miguel de la Madrid Hurtado instruyó al titular de la otrora Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) reactivar las negociaciones internacionales para que el Estado mexicano se hiciera miembro del acuerdo general, bajo las siguientes consideraciones:<sup>591</sup> que no hubiese contradicción entre lo estipulado por la Carta Magna mexicana y sus leyes secundarias y el protocolo de adhesión al GATT; que la adhesión se ajustara a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales relativos al comercio exterior; que la negociación adoptara como marco de referencia el protocolo pactado por México y adoptado por las partes contratantes en 1979, es decir, que se reconociera a México como una nación en desarrollo y

mercados, para evitar un desequilibrio comercial. 3) Racionalización de las importaciones y del proteccionismo con la intención de adecuar la estructura del comercio exterior con las prioridades del desarrollo nacional. La racionalización de la protección se pretendió alcanzar mediante la sustitución del permiso previo por aranceles en formas paulatina y de esa manera incentivar la planta productiva y enfrentarla gradualmente a la competencia externa. [Y] los principios que México consideró para su adhesión al acuerdo general fueron: a) Reconocer en México a un país en desarrollo. b) Continuar la aplicación de su política de desarrollo económico y social. c) Mantener flexibilidad en la regulación de las importaciones. d) Conservar la protección del sector agrícola. e) Proteger y promover, de acuerdo a la política interior, al sector industrial. f) Mantener la vigencia de los ordenamientos políticos internos del país”. *Ibid.*, p. 198.

<sup>589</sup> *Idem.*

<sup>590</sup> *Ibid.*, p. 199.

<sup>591</sup> *Ibid.*, pp. 199 y 200.

que, por lo tanto, se diera la plena aplicación de las disposiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable; que se reconociera el carácter prioritario del sector agropecuario mexicano, por formar una base fundamental en el desarrollo económico y social del país, y que se activara la flexibilidad necesaria para el empleo de los controles al comercio exterior en el esquema de la política de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Y de este nuevo planteamiento para que el Estado mexicano se adhiriera al GATT, “en la reunión del 12 de febrero de 1986, el Consejo de Representantes del GATT estableció un grupo de trabajo que examinó la solicitud de adhesión presentada por México. Después de un proceso de intensas negociaciones, el citado grupo concluyó su labor con los siguientes documentos: 1. Proyecto de protocolo de adhesión de México al acuerdo general. 2. Informe del grupo de trabajo. 3. Lista de productos que México concesionaba como aportación por su adhesión al acuerdo general. [Y] los documentos referidos fueron presentados al Consejo de Representantes del GATT el 15 de julio del mismo año”.<sup>592</sup>

Finalmente, en un comunicado de prensa de la Dirección General del GATT del 24 de julio de 1986, se estableció que el protocolo de adhesión de México al GATT<sup>593</sup> se había signado en la fecha mencionada y que tal adhe-

<sup>592</sup> *Ibid.*, p. 200.

<sup>593</sup> El protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establece: “Los gobiernos que son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante ‘las partes contratantes’ y el ‘acuerdo general’, respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante ‘México’). Tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y más favorable que el acuerdo general y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo. Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al acuerdo general. Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes: 1. A partir del día en que entre en vigor el siguiente protocolo, de conformidad con el párrafo 9, en el sentido del artículo XXXII de dicho acuerdo, y aplicará a las partes contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente protocolo: a) las partes I, III y IV del acuerdo general, y b) La parte II del acuerdo general en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente protocolo. Alumno efectos de este párrafo se considerará que están comprendidas en la parte I del acuerdo general las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero, remitiéndose al artículo III, y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II, remitiéndose al artículo VI del citado acuerdo. 2. a) Las disposiciones del acuerdo general que deberá aplicar a México a las partes contratantes serán, salvo si se dispone de lo contrario en el presente protocolo, y de conformidad con el párrafo 83 del documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al acta final de la segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante. b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el párrafo c) del párrafo 3

sión comenzaría luego de 30 días, el 24 de agosto de 1986, con lo que México se convertiría en la nonagésima segunda parte contratante del acuerdo general.<sup>594</sup> <sup>595</sup> Y “el protocolo de adhesión debidamente suscrito por el Poder Ejecutivo mexicano fue presentado al Senado de la República, para que este órgano legislativo lo ratificara, finiquitando los requisitos consti-

del artículo X del acuerdo general se refieren a la fecha de este último la aplicable en lo que concierne a México será la del presente protocolo. 3. Las partes Contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010. 4. Las partes contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del acuerdo general y del párrafo 35 del documento L/6010. 5. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o consumo nacionales. 6. Al entrar en vigor el presente protocolo, la lista del anexo pasará a ser la lista de México anexa al acuerdo general. 7. a) En todos los casos en que el artículo 1º del artículo II del acuerdo general se refiere a la fecha de este acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en la lista anexa al presente protocolo, será la de este último. b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del acuerdo general a la fecha de dicho acuerdo, la aplicable en lo que concierne a la lista anexa al presente protocolo será la de este último. 8. El presente protocolo se depositará en poder del director general de las partes contratantes. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea. 9. El presente protocolo entrará en vigor a los 30 días de haberlo firmado México. 10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del acuerdo general de conformidad con el párrafo 1 del presente protocolo, podrá adherirse a dicho acuerdo, depositando un instrumento de adhesión en poder del director general. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el acuerdo general entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los 30 días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al acuerdo general de conformidad con el presente párrafo, se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI. 11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del acuerdo general antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el director general el aviso por escrito. 12. El director general remitirá sin dilación copia autenticada del presente protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea y cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al acuerdo general. 13. El presente protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas. 14. Hecho en Ginebra, el día diecisiete de julio de mil novecientos ochenta y seis, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario de lo que concierne a la lista anexa, siendo cada uno de los textos igualmente idénticos”. *Ibid.*, pp. 201, 202 y 203.

<sup>594</sup> Los compromisos contraídos por el gobierno de México al fallarse positivamente el ingreso de este país al GATT, fueron los siguientes: “[...] a) Consolidar un arancel.

<sup>595</sup> Cf. Gabinete de Comercio Exterior (1986), Proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gobierno de México, México.

tucionales para que el GATT constituyera ley en nuestro país, lo cual quedó efectuado el 26 de agosto de 1986”<sup>596</sup>

Así, con la incursión de México en el GATT, ahora de manera directa, con las debidas formalidades a partir de 1986, concluyó la vigencia de una política de desarrollo caracterizada por su orientación hacia el interior, e inició una estrategia de política comercial que ha permitido incorporar al país en la globalización de la economía mundial. Y cuando se da por terminado el carácter provisional del GATT de 1947, a través del ccta final de la Ronde de Uruguay, firmada el Marrakech el 15 de abril de 1994, y se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), institución multilateral de la actividad comercial que inició sus labores el 1º de enero de 1995, el Estado mexicano transfiere su adhesión al GATT, la OMC, pues “el 4 de agosto [de 1994] se publica en el DOF el decreto de aprobación del acta final de la Ronda de Uruguay del GATT, y el 30 de diciembre de 1994 entran en vigor todos los acuerdos y la vigencia de la OMC en el derecho mexicano”<sup>597</sup>.

De acuerdo con el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, parte integrante del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, “entre los beneficios que México ha obtenido desde su ingreso al GATT, y ahora en su participación en la OMC, destacan la apertura de mercados, la creación de reglas y disciplinas claras que dan certidumbre a las operaciones de comercio exterior de las empresas mexicanas y la posibilidad de recurrir a su mecanismo de solución de diferencias cuando los derechos de mexicanos no han sido respetados. Además, la OMC tiene el importante papel de garantizar que los acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio impulsen el crecimiento de la economía mundial sin que se constituyan en bloques cerrados al comercio y la inversión”<sup>598</sup>. El mismo documento establece que el concepto GATT-OMC puede ser considerado como el promotor externo, desde el ámbito institucional, de la política de apertura comercial instaurada en México desde mediados de la década de 1980, la cual ha tenido un papel fundamental como elemento determinante del

<sup>596</sup> Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 66.

<sup>597</sup> *Idem.*

<sup>598</sup> Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, documentos oficiales, México. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2263#>.

incremento de las exportaciones mexicanas, pues “de 1986 a 2002 éstas pasaron de 21.8 mil millones de dólares a 160.8 mil millones, lo que equivale a un crecimiento promedio anual superior a 13% en ese periodo”.<sup>599</sup>

Además, en el marco de la Primera Conferencia Ministerial celebrada en Singapur en 1996, México y algunos miembros de la OMC promovieron la ampliación y la profundización de la liberalización del comercio mundial superando el cumplimiento de los compromisos contenidos en los acuerdos de la Ronda de Negociaciones de Uruguay.<sup>600</sup> Y estos planteamientos fueron, precisamente, parte nodal de la agenda de la Segunda Conferencia Ministerial realizada en Ginebra, Suiza, en 1998, evento en el cual la membresía de la organización se comprometió a estructurar acciones de trabajo en pos de alcanzar una mayor liberalización comercial vía una nueva ronda de negociaciones. Y este compromiso sería adoptado en la Tercera Conferencia Ministerial de Seattle, en 1999, reunión en la que, sin embargo, los ministros no llegaron a un acuerdo, por lo que el inicio de la nueva ronda de negociaciones fue postergado.

En la secuencia de las Conferencias de la OMC, durante la Cuarta Conferencia Ministerial, “que se realizó en noviembre de 2001, en Doha, Qatar, se acordó iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales, denominada Agenda de Doha para el Desarrollo (ADD), con objeto de permitir una mayor liberalización del comercio mundial, poniendo la dimensión del desarrollo en el centro del programa de trabajo. La Declaración de Doha establece un mandato amplio de negociación en nueve temas. Se estableció la fecha de enero de 2005 para concluir las negociaciones. Los principales logros para México de la Conferencia de Doha fueron: 1. Compromiso de eliminación gradual de los subsidios a la exportación agrícola de los países desarrollados, lo que permitirá a los productos del campo de

<sup>599</sup> *Idem.*

<sup>600</sup> Así, “en el seno de la OMC, y en seguimiento a los compromisos de liberalización emanados de la Ronda de Uruguay, México también participó en la conclusión del acuerdo multilateral de telecomunicaciones básicas, que entró en vigor en febrero de 1998, y del acuerdo de liberalización de servicios financieros, que entró en vigor en marzo de 1999. Con estos acuerdos, México obtiene un mejor acceso a los mercados de esos sectores en otros países, sin que ello implique para México una apertura adicional. México ha participado en las negociaciones bilaterales en el marco de los procesos de adhesión de nuevos miembros a la OMC. Por su importancia en el comercio mundial, destaca la conclusión de la negociación con China. En acceso a mercados, se logró la reducción de aranceles a más de 266 productos de interés exportador de México y en materia de prácticas desleales se obtuvo un periodo de transición que permitirá a la industria mexicana adaptarse más fácilmente a la competencia de los productos chinos”. *Idem.*



México competir sobre bases más justas a nivel mundial. 2. Mejorar y reforzar las reglas en materia *antidumping* y subsidios, que será clave para México a fin de evitar que se revierta el acceso logrado hasta ahora para las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales. 3. Negociación de disciplinas en áreas que pueden promover el comercio internacional: inversión extranjera, competencia económica, transparencia en las compras del sector público y simplificación de procedimientos y trámites de comercio exterior. 4. Compromiso para garantizar el acceso a medicinas, en particular para los países en desarrollo, con objeto de proteger la salud pública. [Así,] la nueva ronda de negociaciones en la OMC busca promover la recuperación del crecimiento económico, la creación de empleos mejor remunerados y un mayor bienestar social. México ha trabajado activamente en la nueva ronda con el objetivo de obtener resultados en todas las áreas de negociación”.<sup>601</sup>

En adición, en la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC, realizada en Cancún, México, del 10 al 14 de septiembre de 2003, se llevó a cabo una evaluación del estado de las negociaciones, en la consideración de los siguientes objetivos acordadas durante la Conferencia de Doha. Y, luego de que la Conferencia de Cancún concluyera en un punto muerto, los miembros de la OMC en Ginebra iniciaron esfuerzos para reencauzar las negociaciones y el resto del programa de trabajo, lo cual se logró en el primer semestre de 2004, con el nuevo objetivo de alcanzar un consenso sobre un paquete de acuerdos para finales de julio (el paquete de julio).<sup>602</sup> Final-

<sup>601</sup> *Idem.*

<sup>602</sup> El denominado paquete de julio se compone de una sección principal introductoria que abarca los siguientes puntos: agricultura, algodón, acceso a los mercados para los productos no agrícolas (es decir, para los productos industriales), desarrollo (principios generales, trato especial y diferenciado, asistencia técnica, cuestiones relativas a la aplicación, otras cuestiones relativas al desarrollo y países menos adelantados), servicios, otros órganos de negociación (normas, comercio y medio ambiente, propiedad intelectual y solución de diferencias), facilitación del comercio y los otros tres “temas de Singapur” (inversiones, política de competencia y transparencia de la contratación pública) y otros elementos del Programa de Trabajo de Doha. Estos compromisos se negociaron de forma intensiva durante dos semanas que culminaron en una sesión ininterrumpida, iniciada el 30 de julio y concluida casi 24 horas después, en la que participaron ministros y embajadores clave. En el transcurso de las dos semanas, se celebraron varias reuniones de jefes de delegación, así como consultas intensivas e innumerables encuentros de diversos grupos, con la participación de varios ministros de comercio. Y durante la reunión del Consejo General, finalmente, los resultados presentados dieron cuenta de que el punto muerto al que se había llegado en la Conferencia Ministerial de Cancún había sido superado. Organización Mundial de Comercio (2004), Programa de Doha para el Desarrollo. Paquete de julio, 2004. Resumen de la reunión del 31 de julio, Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/news04\\_s/dda\\_package\\_sum\\_31july04\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/news04_s/dda_package_sum_31july04_s.htm).

mente, en una decisión adoptada por el Consejo General de la OMC, el 1º de agosto de 2004, en el marco del paquete de julio, se aceptó la oferta del gobierno de Hong Kong, China, de acoger el sexto periodo de sesiones de la organización, el cual tendrá verificativo del 13 al 18 de diciembre del 2005.

### 3.5.3.3. *La incorporación del Estado mexicano a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)*

Una extensión de la participación del Estado mexicano en las instituciones internacionales la constituye el ingreso del país a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la cual constituye un foro de análisis y coordinación intergubernamental, promotor de la expansión de la economía y el empleo; gestor del bienestar económico y social de sus estados miembros, y generador de estímulos y elementos armonizadores de los esfuerzos a favor de los países en desarrollo. México comenzó su membresía en la OCDE en 1994, siendo el integrante número 25 y convirtiéndose en el primer país en desarrollo en ingresar a la organización, lo cual conllevó la adopción de compromisos que implicaron una nueva visión y apertura de la OMC hacia otros modelos y perspectivas de desarrollo económico en áreas tales como la educación, el turismo, el comercio, el medio ambiente, la pesca, la agricultura, la liberalización de los mercados de capitales y de operaciones corrientes invisibles, entre otros.<sup>603</sup> Tales compromisos se describieron en el protocolo de adhesión, el cual fue publicado el 5 de julio de 1994 en el *Diario Oficial de la Federación*.<sup>604</sup>

La participación del Estado mexicano en la OCDE ha permitido a este último revisar y aprovechar las experiencias de otras naciones y, al tiempo, mostrar mejor la economía mexicana ante los demás países miembros, captando inversión extranjera y desarrollando programas de cooperación en el ámbito nacional y regional. Igualmente, México ha sido puente de

<sup>603</sup> Vid. Secretaría de Economía (2005), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. En *Organismos multilaterales. Negociaciones comerciales*, México. En <http://www.economia.gob.mx/index.js-p?P=2216#>.

<sup>604</sup> *Idem*.

comunicación entre las economías industrializadas y los países en desarrollo, sobre todo de la región latinoamericana.

En adición, al pertenecer a la OCDE, México participa en uno de los foros de consulta, análisis y discusión más importantes del mundo, obteniendo con ello los siguientes beneficios:<sup>605</sup> consolidar sus avances (de México) en materia económica a través de la adopción de compromisos respecto a ciertos estándares internacionales; intercambiar mejores prácticas en el diseño de políticas con otros países miembros; participar en un foro donde se consultan y coordinan las políticas macroeconómicas de los países más desarrollados; acceder a información y bases de datos que genera la organización en múltiples áreas de interés económico y social; acceder a la captación de inversión extranjera; tener al financiamiento internacional en términos más ventajosos; participar en la toma de decisiones internacionales en materia ambiental, comercial, de inversión, industria, competencia, asuntos fiscales, empresariales, entre otros, y, en general, participar en la definición de una nueva agenda internacional sobre comercio e inversión.

Dicho sea de paso, en el marco de la OCDE, México presidió la Reunión del Consejo de Ministros celebrada en París, Francia, en mayo de 1999, donde se revisaron las perspectivas de una nueva ronda de negociaciones en la OMC. Y, actualmente, la Secretaría de Economía participa en algunos comités de la OCDE como el Comité de Comercio, el Comité de Administración Pública, el Comité de Inversión Extranjera y Empresas Multinacionales, el Comité de Movimientos de Capital y Operaciones Corrientes Invisibles, el Comité de Política del Consumidor, el Comité de Industria, el Comité de Acero y el Comité de Legislación y Política de Competencia.<sup>606</sup>

#### *3.5.3.4. La participación del Estado mexicano en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) constituye un componente más del complejo institucional del

<sup>605</sup> Cf., *idem*.

<sup>606</sup> Vid., *idem*.

sistema económico internacional, en general, y del esquema regulador del comercio internacional, en particular. Formalizada en 1964, la conferencia (UNCTAD I) integró al Estado mexicano, entonces, en calidad de miembro del bloque C perteneciente a las naciones de Latinoamérica, por lo que el país participó en la Comisión de Redacción del Acta Final de la UNCTAD, junto con 33 países más, y en el marco de la fundación institucional de referencia, la posición de la delegación mexicana fue: “Apoyo sin reserva alguna a las condiciones sobre la formulación de principios y normas de aplicación al comercio internacional, y el establecimiento de procedimientos y mecanismos para asegurar el cumplimiento de las decisiones de la conferencia, así como la adopción de medidas que contribuyan al rápido incremento de los ingresos externos en los países en desarrollo”.<sup>607</sup>

El 1º de febrero de 1968 se efectuó la Segunda Reunión de la UNCTAD (UNCTAD II) en Nueva Delhi, India, cuyos trabajos se concentraron en las temáticas vinculadas con los productos básicos, el fomento de las naciones en desarrollo, las manufacturas, las semimanufacturas y los financiamientos. Así, en el marco de la reunión en cuestión, la posición de México sostenía que “los problemas económicos del subdesarrollo han existido desde hace mucho tiempo, pero se han agudizado en función del proceso acelerado de descolonización política de algunas regiones subdesarrolladas y del efecto de demostración que sobre el hemisferio meridional ejerce la prosperidad alcanzada por el sector avanzado de la economía internacional. [Y] puede sostenerse que la creación de la UNCTAD cambió considerablemente la naturaleza de las relaciones entre el mundo desarrollado y los países de la periferia; a pesar de que no se ha traducido todavía en ajustes específicos importantes de los países pobres”.<sup>608</sup>

Posteriormente, la UNCTAD III habría de registrarse del 13 de abril al 21 de mayo de 1972 en la ciudad de Santiago de Chile.<sup>609</sup> Entonces, “la conferencia aprobó una resolución que decide establecer un grupo de trabajo compuesto por tres Estados miembros con el propósito de preparar un proyecto de ‘Carta de los derechos y deberes económicos de los Estados’; esta carta fue una propuesta [...] del entonces presidente de México,

<sup>607</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 257.

<sup>608</sup> *Idem.*

<sup>609</sup> René Arteaga (1973), *op. cit.*, p. 79.

Luis Echeverría, en la que expresó: debemos fortalecer los precarios fundamentos legales de la economía internacional. No es posible un orden justo, un mundo estable, en tanto no se creen obligaciones y derechos que protejan a los Estados débiles. Desprendamos la cooperación económica del ámbito de la buena voluntad para cristalizar en el campo del derecho’<sup>610, 611</sup>

Del mismo modo, en las décadas de 1980 y 1990, y en los primeros años del siglo XXI, se materializaron la UNCTAD IV (Naurobi, 1976) y la UNCTAD V (Manila, 1979), mismas que se enfocaron en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)<sup>612</sup> y en su evolución,<sup>613</sup> y la UNCTAD VI (Belgrado, 1983), la UNCTAD VII (Ginebra, 1987), la UNCTAD VIII (Cartagena, 1992), la UNCTAD IX (Midrand, SurdÁfrica, 1996), la UNCTAD X (Bangkok, Tailandia del 2000) y la UNCTAD XI (Brasil, 2004) han abordado, entre otras cosas, la cuestión del proteccionismo y el ajuste estructural, en la cual el término de cambio estructural se ha concebido en el marco de una reforma del sistema económico internacional orientada a acelerar con fuerza el proceso de desarrollo económico, proceso éste que es entendido por la UNCTAD como la industrialización de los países en desarrollo. Así, el cambio estructural constituye, desde la visión de la conferencia, un medio para lograr el fin de la industrialización, y “abarca en primer término las variaciones de las pautas de producción, consumo y comercio de la economía mundial [y] también [...] el cambio estructural implica una transformación correspondiente de las condiciones institucionales en el ámbito

<sup>610</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 259.

<sup>611</sup> Carlos Arellano García (1980), *op. cit.*, p. 165.

<sup>612</sup> En torno al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), éste ha actuado “como medida de política comercial destinada a los países en desarrollo [que] creó la desregulación arancelaria, que se negoció en el seno de la UNCTAD en 1964 y se aplicó renunciando a las normas del GATT, aunque luego fuera reconocido por el acuerdo”. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 256. Y dicho sistema “es un factor de aumento del flujo comercial desde los países en desarrollo a los desarrollados, pese a que éstos han intensificado sus barreras arancelarias. De esta manera los países interesados se han esforzado por ampliar y fortalecer acuerdos de integración regional para crear nuevos instrumentos de preferencias con el objeto de expandir [*sic*] el comercio. [Y] como característica del SGP se identifican las siguientes: a) Definición de las medidas concretas de negociación regional. b) Logro de disposiciones que tiendan a obtener la armonía en las relaciones económicas estimulando la participación de las agrupaciones regionales existentes. c) Oportunidades que permitan el provecho mutuo de las agrupaciones regionales como de otros países en desarrollo con base en concesiones recíprocas”. Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 260.

<sup>613</sup> *Vid.* Rosa María de la Peña (1980), *Las preferencias del comercio internacional*, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, Estudios de Derecho Económico, México, p. 51.

internacional, que comprenda el comercio, la tecnología y la moda y las finanzas, incluyendo elementos como el GATT y las normas operacionales del FMI.<sup>614</sup> Además, desde el año 2000, las conferencias han considerado evaluaciones del impacto del desarrollo de la globalización, del inventario de iniciativas internacionales importantes y de los progresos así como de las recomendaciones para las medidas y las iniciativas de ser realizadas por la comunidad internacional. Por tanto, los programas y subprogramas de trabajo de la UNCTAD han comprendido: globalización, interdependencia y desarrollo; inversión, empresa y tecnología; comercio internacional, e, infraestructura, eficacia comercial y desarrollo de recursos humanos, fundamentalmente.<sup>615</sup>

A través de la reunión en São Paulo, Brasil (2004), la UNCTAD refrendó su misión. El tema de la conferencia versó en ampliar la coherencia entre las estrategias nacionales de desarrollo y los procesos económicos globales a favor del crecimiento económico y el desarrollo, en especial de los países en desarrollo. Así, la conferencia asumió que dentro de su mandato le corresponde ayudar a establecer esa coherencia, pues alcanzar los objetivos del demandante desarrollo actual exige un mayor grado de coherencia, por una parte, entre las negociaciones y los procesos internacionales —sobre todo en los campos del comercio, la inversión, las finanzas y la tecnología— y, por otra, las diversas estrategias nacionales de desarrollo, con vistas a acelerar el crecimiento económico y fomentar el desarrollo sostenible.

Finalmente, hoy por hoy, los trabajos de la UCTAD guardan una correlación destacable con la Declaración del Milenio,<sup>616</sup> en sus objetivos y metas, pues en la búsqueda por fomentar una asociación mundial para el desarrollo se postula un mayor desarrollo del sistema comercial (y financiero) abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio,<sup>617</sup> promovién-

<sup>614</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano (2003), *op. cit.*, p. 256.

<sup>615</sup> Estos elementos fueron considerados en la Conferencia de Bangkok, Tailandia, en el año 2000, en el contexto del denominado Plan de Acción de la UNCTAD. *Cf. ibid.*, p. 259, nota 216.

<sup>616</sup> Organización de las Naciones Unidas (2000), “Declaración del Milenio”, Resolución aprobada por la Asamblea General, octava sesión plenaria, 8 de septiembre, EUA. En [http://www.undp.org/spanish/mdgsp/99-Millennium\\_Declaration\\_and\\_Follow\\_up\\_Resolutionsp.pdf](http://www.undp.org/spanish/mdgsp/99-Millennium_Declaration_and_Follow_up_Resolutionsp.pdf).

<sup>617</sup> Organización de las Naciones Unidas (2000), “Los objetivos del desarrollo del milenio”. En: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, EUA. En <http://www.undp.org/spanish/mdgsp/mdgtables.pdf>.

dose así, por parte de la conferencia, la visión del comercio como elemento nodal impulsor del desarrollo.<sup>618</sup>

### 3.5.3.5 *El papel del Estado mexicano en la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi)*

El papel de México fue de participación plena en la evolución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), desde 1960 hasta su desaparición en 1980. Así, como miembro activo del organismo de referencia, “México consideró más favorable el desarrollo de la ALALC, que establecer una zona de integración económica, promoviendo primero el desarrollo económico regional, por fórmulas concretas, antes de proceder a la integración”.<sup>619</sup>

<sup>618</sup> De acuerdo con la UNCTAD, el hecho de que la liberalización del comercio no ha sido exitosa en muchos países en desarrollo sugiere la necesidad de otro enfoque, que permita a esos países integrarse a su propio ritmo, de acuerdo con sus necesidades y circunstancias particulares. A este respecto, la conferencia discute las formas en que esos países pueden formular estrategias nacionales de desarrollo adecuadas, al tiempo que se brinda a su política económica el espacio necesario para beneficiarse del sistema comercial y desarrollarse de acuerdo a sus propios intereses. Las negociaciones comerciales pueden crear oportunidades de exportación para los países en desarrollo mediante la reducción de las barreras al comercio. Sin embargo, pocos países están (ahora) en condiciones de aprovechar esas oportunidades porque carecen de la capacidad de generar ofertas exportables competitivas. La conferencia aborda, simultáneamente, las dos caras de la moneda —negociaciones comerciales y restricciones de oferta— Examina cómo impulsar sectores en los que los países en desarrollo tienen o pueden tener ventaja comparativa; cómo pueden diversificarse para dejar de ser dependientes de sectores inestables, como el de los productos básicos, y cómo pueden atraer inversiones para construir su infraestructura. Hacer a los países en desarrollo partícipes del sistema comercial exige mejorar de manera significativa el acceso a los mercados, mediante la reducción de los subsidios internos y a la exportación y la eliminación de aranceles y otras barreras a las exportaciones de los países en desarrollo, particularmente en los sectores agrícola y de servicios. La conferencia examina cómo hacer más efectivo el trato preferencial y diferenciado, en particular para los países menos desarrollados y los dependientes de los productos básicos. Discute la forma en que pueden vincularse las cuestiones relacionadas con el comercio con las medidas de alivio de la deuda y la forma en que la política comercial puede contribuir positivamente a la reducción de la pobreza y la igualdad de género, incrementando el valor agregado de las exportaciones, generando empleo y aumentando la diversificación. También considera el cumplimiento de las normas laborales y ambientales y la mejor manera de sacar ventaja de la cooperación comercial y económica regional y subregional. Garantizar la coherencia y catalizar los esfuerzos nacionales de desarrollo requiere la participación no sólo de gobiernos y organizaciones internacionales, sino también de la sociedad civil y del sector privado, otro principio clave de las Metas de Desarrollo del Milenio. En consonancia, se espera que la conferencia promueva asociaciones de múltiples participantes que cubran un amplio rango de actividades dentro del mandato de la UNCTAD y respondan a las necesidades de los países en desarrollo en las siguientes áreas: tecnologías de información y comunicación para el desarrollo; solución de los problemas del sector de los productos básicos; expansión de los beneficios de la inversión extranjera directa, y actividades de adiestramiento y desarrollo de capacidades basadas en la internet.

<sup>619</sup> Elvia Arcelia Quintana Adriano, *op. cit.*, 269.

En esta tesitura, en aras de reestructurar y continuar los esfuerzos de integración realizados por la asociación en comento, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela suscribieron el Tratado de Montevideo 1980, que instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), misma que sustituyó a la ALALC y retomó el patrimonio histórico de esta última (los logros y la agenda en torno del establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano). Y en 1999, además de las naciones mencionadas, se adhirió Cuba como socio a la Aladi.

El Tratado de Montevideo, en torno de las funciones básicas de la asociación, establece la promoción y la regulación del comercio recíproco y 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 Aladi asumieron el compromiso de establecer un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional,<sup>620</sup> por acuerdos de alcance regional<sup>621</sup> y por acuerdos de alcance parcial.<sup>622</sup> Y en este esquema la asociación cuen-

<sup>620</sup> Para acceder a las preferencias arancelarias pactadas en los acuerdos del Aladi, los productos deben ser originarios del país o países beneficiarios de las concesiones y en su elaboración, en términos generales, no deben incluirse materiales originarios de terceros países que excedan el 50% del valor de exportación de los respectivos productos.

<sup>621</sup> 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. Así, con base en los mecanismos de negociación del Tratado de Montevideo 1980, los países de la Aladi han suscrito los siguientes acuerdos regionales: 1. Acuerdos Regionales 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 la Aladi otorgan a esos países preferencias arancelarias de 100% y sin reciprocidad, para una nómina limitada de productos. 2. Acuerdo regional 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, 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 su parte, el Acuerdo de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural, Educativa y Científica, los países de la Aladi se otorgan, en forma recíproca, preferencias arancelarias de 100% para libros, música impresa, cuadros, grabados y otros productos del sector.

<sup>622</sup> En 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 la eliminación de algunas restricciones no arancelarias para grupos de productos cualitativamente distintos. En la concertación de estos acuerdos se ha seguido la negociación 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



ta con un mecanismo de salvaguardias mediante el cual los países miembros pueden suspender, en forma transitoria y no discriminatoria, las preferencias pactadas en los acuerdos, con el fin de atender afectaciones graves en sus producciones nacionales.<sup>623</sup>

En este contexto, como país miembro de la Aladi, México participa en el Tratado de Montevideo de 1980,<sup>624</sup> en el Régimen General de Origen<sup>625</sup> y en el Régimen General de Salvaguardias. Así, entre los acuerdos regionales México-ALADI se encuentran el de Preferencia Arancelaria Regional (PAR),<sup>626</sup> el de Nóminas de Apertura de Mercados (NAM)<sup>627</sup> y el de Acuerdo de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural, Educativa y Científica (ACIBACEC);<sup>628</sup> entre los acuerdos de complementación económica y los acuerdos de alcance parcial México-Aladi,<sup>629</sup> destacan: el de México-Mercosur (Acuerdo Marco, 13 de mayo 2003), el de Méxi-

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 la 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.

<sup>623</sup> El régimen de salvaguardias está contenido en la resolución 70 del Comité de Representantes y su texto se puede consultar en la página electrónica institucional de la Aladi, en <http://www.aladi.org>.

<sup>624</sup> El Tratado de Montevideo 1980 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* del 31 de marzo de 1981 (México).

<sup>625</sup> El régimen General de Origen de la Aladi está definido por la resolución 252 del Comité de Representantes, cuyo texto se puede consultar en la página electrónica institucional de la Aladi, en: <http://www.aladi.org>.

<sup>626</sup> El acuerdo de PAR, suscrito el 20 de julio de 1990, en el que México otorga a Argentina y Brasil una preferencia de 20% sobre el nivel de gravámenes aplicable a terceros países; 28% para Cuba, 40% para Ecuador, en su calidad de país de menor desarrollo económico relativo y 48% para Paraguay, por ser país de menor desarrollo y mediterráneo. En contrapartida, México recibe 20% de preferencia arancelaria por parte de Argentina y Brasil; 12% de Cuba, y 8% de Ecuador y Paraguay. Estas preferencias se aplican a todos los productos de las correspondientes tarifas arancelarias, con las siguientes excepciones: 480 fracciones, en el caso de Argentina, Brasil y México; 960 de Cuba y 1 920 de Ecuador y Paraguay.

<sup>627</sup> A través de las nóminas de apertura de mercados, México, al igual que los demás países miembros de la asociación, otorgó (a favor de Ecuador y de Paraguay, a partir del 23 de agosto de 2000) 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.

<sup>628</sup> Con el Acuerdo de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural, Educativa y Científica, México, al igual que los demás países de la Aladi, otorga la exención del impuesto de importación a productos como libros, música impresa, cuadros, grabados y otros productos del sector.

<sup>629</sup> Además, con base en el artículo 25° del Tratado (de Montevideo), se autoriza a los países miembros de la 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. Así, México tiene suscritos acuerdos bilaterales con cada uno de los demás países miembros de la asociación, en los cuales se otorgan y reciben preferencias arancelarias y no arancelarias para un limitado grupo de productos de varios sectores. Y los acuerdos en comento se supone, han de quedar sin efecto al firmarse y entrar en vigor la mayor parte de los TLC de México con Uruguay, Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela.

co-Mercosur (Sector Automotor, 29 de noviembre de 2002 y 31 de diciembre de 2002), el de México-Uruguay 5 (28 de febrero de 2001), el de México-Argentina 6 (19 de abril de 1999, 1° de junio de 2001 y 4 de julio de 2001), el de México-Brasil (31 de diciembre de 2002, 2 de abril de 2003 y 2 de mayo de 2003), el de México-Perú 8 (30 de junio de 2002 y 31 de diciembre de 2002) y el de México-Cuba 51 (13 de febrero de 2001, 24 de octubre de 2001, 10 de julio de 2002 y 4 de noviembre de 2002), así como el de México-Ecuador (18 de septiembre de 1998 y 31 de diciembre de 2002), el de México-Panamá (23 de noviembre de 1998)<sup>630</sup> y el de México-Paraguay (17 de abril de 2000).

Por último, cabe mencionar que, en el marco de la XII Reunión del Comercio de Ministros de la Aladi, la cual se efectuó los días 21 y 22 de febrero de 2002, en Montevideo, Uruguay, se aprobaron medidas para fortalecer a la asociación, entre las que destaca la resolución 55 (XII), que contiene un mandato para promover en el seno del consejo una propuesta de bases para la configuración de un espacio de libre comercio en el interior de la Aladi. Y en esta tarea México habrá de tener un papel fundamental en torno de la promoción y constitución de dicho espacio.

### *3.5.3.6. La inclusión del Estado mexicano en el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)*

El Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, que incluye a México entre sus economías miembro, tiene como objetivo la contribución al crecimiento de la economía mundial mediante la promoción y el establecimiento de un sistema internacional de comercio e inversión libre y abierto.<sup>631</sup>

<sup>630</sup> En el acuerdo México-Panamá se otorgan concesiones arancelarias para un pequeño grupo de productos de interés de ese país, sin recibir compensación.

<sup>631</sup> Con ese propósito, en 1994, en Indonesia, las economías miembros de la APEC emitieron la Declaración de Bogor que estableció el compromiso de lograr un régimen de comercio e inversión libre y abierto para 2010, en el caso de las economías desarrolladas, y 2020 para las economías en desarrollo. Igualmente, en aras de alcanzar dichos objetivos, en 1995 se adoptó la Agenda de Acción de Osaka, en la que se definieron los temas y los medios para implementar medidas de liberalización y facilitación del comercio y la inversión y proyectos de cooperación económica y técnica. La agenda estableció que la liberalización se realizará a través de acciones unilaterales o individuales, acciones colectivas y acciones de apoyo a foros multilaterales, en especial a la OMC. Y en materia de cooperación se definieron áreas específicas para propiciar el crecimiento y desarrollo equitativo en la región Asia-Pacífico.

La participación de México en APEC ha tenido el fin de intensificar sus relaciones económicas, comerciales y de cooperación con los países de Asia-Pacífico, en aras de diversificar y expandir los mercados para las exportaciones mexicanas, así como atraer inversión de esa región. A través de este mecanismo de cooperación se ha pretendido acceder a financiamiento y capacitación técnica para proyectos específicos relacionados con el desarrollo de recursos humanos, ciencia y tecnología, pequeñas y medianas empresas, entre otros.

En ese contexto se encuadra el activo papel del Estado mexicano en las distintas instancias de decisión y foros de la APEC, destacándose la reunión de líderes, reuniones ministeriales de comercio y de pequeñas y medianas empresas, reuniones de funcionarios de alto nivel, comités y grupos de trabajo a nivel técnico. Así, es de reseñarse que la presidencia mexicana de la APEC durante 2002 significó una gran responsabilidad para México, ya que éste tuvo un papel activo en la formulación de la agenda temática y se encabezaron iniciativas que contribuyeron a avanzar en los objetivos de la APEC.

Y como hilo conductor de los trabajos de la APEC durante 2002, México estableció el tópico de “La ampliación de los beneficios de la cooperación para el crecimiento y desarrollo económicos-implementando la visión”: Los avances alcanzados en la APEC 2002 deben ser utilizados por México para reflexionar y aprender sobre cómo incorporar nuevas regiones y empresas al comercio exterior. La cooperación económica y técnica entre los países de la APEC es fundamental para ello, y esto incluye las siguientes áreas: formación de recursos humanos; transferencia de tecnología; infraestructura de transporte (incluyendo puertos y aeropuertos); créditos y apoyos a las empresas de menor tamaño (micro, pequeña y mediana); mejora regulatoria y promoción de la competencia económica, y fomento del uso de las tecnologías de la información.

Para 2003, Tailandia, sede de la APEC, dio seguimiento al trabajo realizado por México en la anualidad anterior, con la intención de orientar las actividades del mecanismo durante ese año. Así, en Tailandia se definieron las siguientes prioridades de la APEC para 2003: integración a la economía global; lucha contra el terrorismo y formación de capacidades; promoción y desarrollo de economías sustentadas en la generación de conocimiento, y respuesta a la dimensión social de la globalización.

En el rubro de comercio e inversión, México ha respaldado y promovido el compromiso de la APEC de alcanzar un régimen comercial y de inversión libre y abierto en 2010 para las economías desarrolladas y 2020 en el caso de las economías en desarrollo. En tal tesitura, durante 2003 la APEC intensificó su trabajo relacionado con la discusión del intercambio de información sobre los tratados de libre comercio y los acuerdos regionales comerciales como instrumentos que contribuyen a un régimen libre y abierto en la región.

En este sentido, México ha considerado que las negociaciones multilaterales son la primera opción de las economías miembros de la APEC para continuar con la liberalización del comercio y la inversión, mientras que los tratados de libre comercio y los acuerdos regionales comerciales constituyen una segunda opción siempre que éstos sean consistentes con las reglas y disciplinas de la OMC y con los principios y objetivos de la APEC. Entonces, el Estado mexicano ha apoyado la contribución de la APEC al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio a través de la promoción de una mayor liberalización del comercio mundial.

Igualmente, México ha enfatizado que la APEC debe continuar apoyando la conclusión exitosa de la Agenda de Doha para el Desarrollo de la OMC. Durante 2003, el Estado mexicano advirtió la importancia de la cooperación económica y técnica y la necesidad de que la APEC defina prioridades en este campo. Además, se continuó el trabajo con respecto a las iniciativas sobre antiterrorismo en la APEC, ubicándose el país como uno de los que más ha participado activamente en los trabajos sobre este tema.<sup>632</sup>

En el marco de la Reunión de Ministros de Comercio de la APEC, celebrada el 2 y 3 de junio de 2003, en Khon Kaen, Tailandia, los miembros de la APEC reafirmaron su compromiso con las negociaciones para la liberalización del comercio mundial que se llevan a cabo en el seno de la Organización Mundial del Comercio; allí se destacó la importancia de las acciones que la APEC está adoptando para facilitar el comercio a través de la simplificación de procedimientos relacionados con las operaciones de comercio exterior.

<sup>632</sup> Respecto del tema de la lucha contra el terrorismo y su impacto sobre los flujos de comercio e inversión, los ministros reiteraron la importancia de que las medidas contra el terrorismo no se traduzcan en obstáculos al comercio, buscando lograr de manera simultánea los objetivos de facilitación del comercio y seguridad de tránsito de mercancías y personas, tema en el que las tecnologías de información juegan un papel fundamental.

Finalmente, en los actuales tiempos, los objetivos de México en la APEC están reflejados en los principales resultados obtenidos por el mecanismo a lo largo de 2003, principalmente a través de las labores en Tailandia.<sup>633</sup> Se logró un acuerdo entre los miembros de la APEC para revitalizar el proceso de negociación de la Agenda de Doha para el Desarrollo (DDA) de la OMC; se acordó trabajar por la eliminación de todas las formas de subsidios a la exportación agrícola, y de restricciones injustificadas y prohibiciones a la exportación; se destacó la necesidad de fortalecer las alianzas entre las economías miembros de la APEC no sólo para liberalizar y facilitar el comercio y la inversión sino para proteger y brindar seguridad a la comunidad de la región, y enfrentar los retos de seguridad y prosperidad que impone el terrorismo en la región y la necesidad de fortalecer la seguridad y, a la vez, mantener armonía en el libre flujo de personas, capital y bienes en la región; se acordó maximizar y mejorar la coordinación de las medidas en contra del terrorismo, a través de una colaboración efectiva, asistencia técnica y formación de capacidades, y cooperación con instituciones internacionales y regionales, así como organizaciones relevantes; se aprobó maximizar esfuerzos para facultar a las comunidades de la región, incluyendo a las mujeres y a los jóvenes, y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas para participar e integrarse<sup>634</sup> en el proceso de globalización, y se logró el compromiso político de acelerar la reforma estructural en la región de la APEC para promover el crecimiento y el desarrollo económico sostenido en la región Asia-Pacífico.

### 3.5.3.7. *La integración del Estado Mexicano al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y las Cumbres de las Américas*

Del 8 al 11 de diciembre de 1994, en Miami, Estados Unidos de América, se reunieron representantes de 34 naciones del continente americano (to-

<sup>633</sup> Las labores de Tailandia de 2003 en torno de la APEC incluyen la Reunión de Ministros de Comercio del 2 y 3 de junio, en Khon Kaen; la Reunión Conjunta de Ministros de Comercio y de Relaciones Exteriores del 17 y 18 de octubre, en Bangkok, y la Reunión de Líderes Económicos (jefes de Estado) del 20 y 21 de octubre, en Bangkok.

<sup>634</sup> Vid. George Gram y Stephen Fidier (1994), "All-Americas free Trade Zone by 2005", *Financial Times*, 9 de diciembre, EUA, y Al Gore (1994), "La cumbre de Miami en la economía de las Américas", *Negocios*, 7 de diciembre, México, p. 3.

das menos Cuba) en una hemisférica Cumbre de las Américas, en la que se propuso establecer un Área de Libre Comercio de América (ALCA). La idea de la convocatoria correspondió al titular del Ejecutivo de Estados Unidos y estuvo en la línea de la Iniciativa por las Américas promovida por el ex presidente norteamericano George Bush.

Desde entonces, las Cumbres de las Américas reúnen a los jefes de Estado y de Gobierno del hemisferio occidental para discutir sobre consensos comunes, búsqueda de soluciones y desarrollo de una visión compartida para el futuro de la región en las áreas económicas, sociales y políticas.<sup>635</sup> El proceso es guiado por principios políticos compartidos<sup>636</sup> y por mecanismos institucionales establecidos.<sup>637</sup>

<sup>635</sup> Los jefes de Estado y de Gobierno de las Américas, los arquitectos de este nuevo sistema, decidieron reunirse periódicamente con el fin de definir los preceptos fundamentales de la nueva agenda hemisférica. La decisión de institucionalizar las reuniones resultó en el concepto de un Proceso de Cumbres, donde se acumulan experiencias, se forja un lenguaje común y se programan mandatos para la acción colectiva sistematizando las nuevas referencias teóricas y prácticas en las relaciones hemisféricas. Esta institucionalización había estado ausente durante las cumbres de la guerra fría, las cuales eran organizadas *ad hoc*. La nueva era de relaciones hemisféricas se caracteriza por la revitalización del multilateralismo que actúa como catalizador para la modernización de las numerosas instituciones del sistema interamericano, incluyendo el foro político principal, la Organización de los Estados Americanos (OEA).

<sup>636</sup> Los principios políticos del proceso dictan que éste debe incluir a las 34 naciones de las Américas con gobiernos elegidos democráticamente que operen con economías de mercado libre, que lleven a cabo negociaciones internacionales multilaterales con bases igualitarias y que tomen decisiones por consenso.

<sup>637</sup> Los mecanismos institucionales son los órganos a cargo de liderar el proceso, toma de decisiones, implementación y seguimiento. El Proceso de Cumbres de las Américas involucra diversos mecanismos institucionales de participación que apoyan el seguimiento de los mandatos acordados en las declaraciones y planes de acción de las Cumbres. Los gobiernos de los 34 miembros de la OEA, representados por los coordinadores nacionales, conforman el Grupo de Revisión de la Implementación de Cumbres (GRIC). El GRIC es el órgano político encargado de hacer seguimiento a los mandatos de las Cumbres, coordinar la agenda de las mismas y preparar futuras Cumbres. El GRIC se reúne en promedio tres veces al año; una de sus reuniones es a nivel ministerial en la Asamblea General de la OEA. El Grupo de Trabajo Conjunto de Cumbres (GTCC) está conformado por 12 instituciones del Sistema de las Naciones Unidas y del Sistema Interamericano, quienes prestan apoyo técnico a los gobiernos en sus respectivas áreas de especialización para lograr la implementación de los mandatos de las Cumbres y brindan apoyo a los países en la preparación de futuras Cumbres. El GTCC está conformado por los siguientes organismos: la Organización de los Estados Americanos (OEA); el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); la Organización Panamericana de la Salud (OPS); el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA); el Banco Mundial (BM); el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); la Corporación Andina de Fomento (CAF); el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC); la Organización Internacional de Migraciones (OIM); la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y el Instituto de Conectividad de las Américas (ICA). La OEA, representada por la Secretaría de Cumbres de las Américas, preside el Grupo de Trabajo Conjunto de Cumbres. Las reuniones ministeriales le brindan al Proceso de Cumbres de las Américas continuidad y consolidación en la implementación de los mandatos, debido a que diseñan y adoptan políticas para el cumplimiento de dichos compromisos; evalúan los resultados alcanzados, y ponen en marcha nuevas estrategias que complementan las iniciativas presidenciales. La sociedad civil, el sector privado, los académicos y los medios de comunicación se han convertido en actores fundamentales en las Cumbres de las Américas. Los actores sociales contribuyen en la formulación,

Uno de los objetivos fundamentales del moderno Proceso de Cumbres que se inició en Miami en 1994 fue reorganizar las relaciones interamericanas adaptando las discusiones y los procedimientos a las nuevas condiciones políticas, económicas y sociales del mundo y de la región. La existencia de nuevos participantes y un entendimiento general sobre principios políticos y económicos basados en las doctrinas de democracia y economía de mercado hicieron posible una cooperación política e integración económica sin precedentes en el hemisferio, desde Canadá hasta Argentina y Chile.

En este contexto, el Estado mexicano ha acudido a todas las Cumbres de las Américas y ha sido un fuerte impulsor del proyecto del ALCA. Así, en la Primera Cumbre de las Américas, la Cumbre de Miami, los jefes de Estado y de Gobierno, entre ellos el de México, establecieron una Declaración de Principios para el Desarrollo y la Prosperidad de las Américas, con base en la preservación y el fortalecimiento democrático, mirando hacia el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), dentro de la cual se han de eliminar progresivamente las barreras al comercio y la inversión. Y los mismos representantes estatales, en la Cumbre de Desarrollo Sostenible, efectuada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, en 1996, promovieron la articulación de una política común en materia de protección ambiental y la adopción de una estrategia compartida en torno de los compromisos acordados en Río de Janeiro en la Cumbre de la Tierra.<sup>638</sup>

implementación y evaluación de las políticas públicas adoptadas en los distintos niveles de gobierno, quienes, a través de la OEA, han abierto espacios de participación para todos los sectores de la sociedad. Esta es una iniciativa que se institucionalizó en la pasada Cumbre Extraordinaria de las Américas en Monterrey, México, en 2004. La Secretaría de Cumbres de las Américas de la OEA tiene como responsabilidad ser la memoria institucional y secretaria técnica del proceso. A través de esta secretaría se canalizan los aportes de los distintos actores del Proceso de Cumbres. También, brinda asistencia a los países en el seguimiento y la planificación de las Cumbres, apoyo técnico, logístico y de coordinación a los gobiernos, y profundiza los vínculos de cooperación con la sociedad civil para asegurar que las organizaciones no gubernamentales, las instituciones académicas, el sector privado y demás grupos contribuyan en la puesta en marcha de las iniciativas acordadas en las Cumbres. La Secretaría de Cumbres ha estado activamente comprometida en la disseminación de información sobre las Cumbres de las Américas y sobre la participación de la sociedad civil en el Proceso de Cumbres. A través de sus páginas de electrónicas <http://www.cumbresde lasamericas.org> y <http://www.civil-society.oas.org> informa acerca de las actividades relacionadas con las Cumbres, publica un boletín electrónico bimensual y produce informes temáticos de los foros y seminarios relacionados con los temas de las Cumbres.

<sup>638</sup> Esta Cumbre especializada definió una visión común para la inclusión de elementos ambientales, económicos y sociales dentro del tratamiento del desarrollo sostenible.

Igualmente, México participó en la Segunda Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile, Chile, en 1998, en la que la educación fue el tema central. En dicha convención, la representación mexicana, unida al resto de los líderes de la región, discutieron, paralelamente, en torno de la preservación y el fortalecimiento de la democracia, la integración económica y el libre comercio, y tomaron medidas para erradicar la pobreza y la discriminación. Y en la reunión de referencia se esquematizó el proyecto ALCA: “1. Negociaciones para establecer una zona de libre comercio en el 2005. 2. Promoción de mercados financieros más saludables y estables al objeto de evitar crisis de gravedad. 3. Protección del medio ambiente, con iniciativas sobre el cambio climático y el desarrollo de las energías limpias. 4. Impulso de la integración a través de acciones conjuntas en materia de transportes y telecomunicaciones. 5. Desarrollo de internet y de otras nuevas tecnologías. [Y] la decisión institucional de mayor parte de la Conferencia de Santiago de Chile fue asignar todo el ulterior proceso negociador del ALCA a la Organización de Estados Americanos (OEA)”<sup>639</sup>

En la Tercera Cumbre de las Américas, efectuada en Québec, Canadá, en 2001, México demostró su actitud participativa en el establecimiento de las bases para una estrategia de desarrollo de la región y para la adopción de la Carta Democrática Interamericana, suscrita en septiembre de 2001. En esta Cumbre se impulsaron actividades para fortalecer la democracia, promover eficientes gestiones de gobierno, proteger los derechos humanos, incrementar las oportunidades económicas así como fomentar la justicia social y desarrollar el potencial humano.

Se tiene, así, que el Estado mexicano ha hecho suyos los principios y los objetivos que han guiado el proceso de negociación entre los países de la región para establecer una zona de comercio libre, en el marco de las Cumbres de las Américas; en particular, el consenso como principio fundamental en la toma de decisiones del proceso del ALCA y el logro de un acuerdo equilibrado, integral y congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio.<sup>640</sup> Y para el año 2004, como reco-

<sup>639</sup> Ramón Tamames y Begoña G. Huerta (2001), *op. cit.*, p. 290.

<sup>640</sup> En este sentido, se lograron importantes avances en la Séptima Reunión de Ministros de Comercio, realizada en Quito, Ecuador, en noviembre de 2002. Durante esa reunión fueron destacados varios avances logrados en la negociación del ALCA, entre ellos la elaboración y la publicación del segundo borrador de un ALCA, resultante de la compilación de los borradores de texto elaborados por los grupos de negociación y del Comité Téc-



nocimiento a su compromiso con las Cumbres de las Américas, la región y el proyecto del ALCA, México fue sede de la Cumbre Extraordinaria de las Américas, en Monterrey, en 2004, foro que tuvo el propósito fomentar y facilitar la cooperación con una visión renovada y fortalecida de la solidaridad en el hemisferio, siendo los temas principales tratados: el crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, el desarrollo social y la gobernabilidad democrática.

En 2005, los días 4 y 5 de noviembre, se efectuó la Cuarta Cumbre de las Américas, en Mar del Plata, Argentina. Dicha reunión era percibida por algunos países, como Estados Unidos, Canadá, México y Panamá, como una oportunidad para reactivar el proyecto del ALCA en todo el continente, impulsando una apertura gradual de las barreras aduaneras entre las 34 economías participantes de la Cumbre, desde Alaska hasta la Tierra del Fuego. Empero, tras dos días de negociaciones, la iniciativa pro-ALCA fue vetada por los miembros del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)<sup>641</sup> y Venezuela.<sup>642</sup> Así, el documento de la Declaración de Mar del Plata, en su apartado 19, sostiene “Reconociendo la contribución que la integración económica puede efectuar al logro de los objetivos de la Cumbre de crear trabajo para enfrentar la pobreza y fortalecer la gobernabilidad democrática: algunos miembros sostienen que tenemos en cuenta las dificultades que ha tenido el proceso de negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y reconocemos la contribución significativa que los procesos de integración económica y la liberalización del comercio en las Américas pueden y deben aportar al logro de los objetivos de la Cumbre de crear trabajo para enfrentar la pobreza y fortalecer la go-

nico de Asuntos Institucionales; la aprobación de las pautas o lineamientos para el tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, y la aprobación del Programa de Cooperación Hemisférico, como una medida de respaldo complementaria a las pautas o lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías. Asimismo, los ministros de comercio se congratularon por el inicio de las negociaciones de acceso a los mercados en bienes agrícolas y no agrícolas, servicios, inversión y compras del sector público que iniciaron el 15 de mayo de 2002; la aprobación de los métodos y modalidades de negociación, y el establecimiento del calendario para el intercambio de ofertas de acceso a mercados. Las ofertas iniciales fueron presentadas a partir del 15 de diciembre de 2002.

<sup>641</sup> El Mercosur se mostró inflexible en el argumento de que no tenía sentido afrontar la empresa sin antes haber comprobado los resultados de la Ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que se reúne en Hong Kong del 13 al 18 de diciembre de 2005. Además, el Mercosur es renuente a alcanzar un acuerdo mientras Estados Unidos mantenga subsidios a su producción agrícola interna.

<sup>642</sup> En la Cumbre, Venezuela mostró su deseo liso y llano de enterrar el ALCA, según palabras de su presidente, Hugo Chávez.

bernabilidad democrática. Por ello, mantenemos nuestro compromiso con el logro de un ALCA equilibrado y comprensivo, dirigido a la expansión de los flujos comerciales y, en el nivel global, un comercio libre de subsidios y de prácticas que lo distorsionen, con beneficios concretos y sustantivos para todos, teniendo en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías participantes y en el tratamiento especial y diferenciado de las economías más pequeñas y vulnerables. Participaremos activamente para asegurar un resultado significativo de la Ronda de Doha que contemple asimismo las medidas y los propósitos del párrafo anterior. Continuaremos promoviendo las prácticas y las actividades establecidas en el proceso del ALCA, que garanticen la transparencia y promuevan la participación de la sociedad civil. Instruimos a nuestros responsables de las negociaciones comerciales a reanudar sus reuniones en el primer semestre de 2006, para examinar las dificultades del proceso ALCA, con el fin de superarlas y avanzar en las negociaciones, de acuerdo con el marco adoptado en Miami, en noviembre de 2003. Asimismo, instruimos a nuestros representantes en las instituciones del Comité Tripartito a que continúen asignando los recursos necesarios para apoyar la operación de la Secretaría Administrativa del ALCA. Otros miembros sostienen que todavía no están dadas las condiciones necesarias para lograr un acuerdo de libre comercio equilibrado y equitativo, con acceso efectivo de los mercados libre de subsidios y prácticas de comercio distorsivas y que tome en cuenta las necesidades y sensibilidades de todos los socios, así como las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías. En función de lo expuesto hemos coincidido en explorar ambas posiciones a la luz de los resultados de la próxima reunión ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC). A tal efecto el gobierno de Colombia realizará consultas con miras a una reunión de responsables de negociaciones comerciales. Trabajo para enfrentar la pobreza”<sup>643</sup>

No obstante lo anterior, y a pesar de que en los últimos años no se ha producido avance alguno, la idea del lanzamiento del ALCA, que se remonta, como ya se apuntó, a la Primera Cumbre de las Américas, en 1994, continúa vigente y en medio del debate. Y de cara al futuro inmediato, el pre-

<sup>643</sup> Organización de Estados Americanos (OEA), EUA, noviembre. En [http://www.iin.oea.org/DECLARACIONES/declaracion\\_IV\\_Cumbre\\_de\\_las\\_Americas.htm](http://www.iin.oea.org/DECLARACIONES/declaracion_IV_Cumbre_de_las_Americas.htm).

sidente colombiano, Álvaro Uribe, ofreció convocar una reunión después de Hong Kong en aras de evaluar la situación general del, obtener conclusiones y formular recomendaciones a los gobiernos. Y es que, finalmente, mientras el ALCA apunte “a construir el mayor mercado del mundo, de 850 millones de habitantes, que supondría un movimiento de comercio y servicios calculados en 13 billones de dólares para 2005, de mantenerse las tendencias de 1994”,<sup>644</sup> el proyecto del proceso de integración en las Américas seguirá siendo atractivo y tendrá futuro. Y, en dicho proyecto, México ha tenido, y seguirá teniendo, un papel activo en el camino que resta por recorrer.

### 3.5.3.8. *México y la suscripción de tratados con entidades estatales*

#### 3.5.3.8.1. *Los tratados de libre comercio suscritos por el Estado mexicano: un enfoque económico*

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

Este proceso es el resultado, en su origen, de un cambio estructural en la política económico-comercial mexicana, iniciado en la primera parte de la década de 1980, reforzado en 1986 con la entrada de México al GATT e impulsado fuertemente en los tiempos posteriores. De una economía cerrada, altamente proteccionista, la mexicana pasó a ser una de las economías más abiertas del mundo, hecho que se justifica a partir de que el modelo de sustitución de importaciones vigente por varias décadas cedió,

<sup>644</sup> Ramón Tamemes y Begoña G. Huerta (2001), *op. cit.*, p. 289.

finalmente, su terreno a otro que se basa en el impulso de la exportación de mercancías.

En esta tesitura, el actual crecimiento económico del Estado mexicano ha estado vinculado estrechamente con una estrategia de apertura comercial, la cual ha concebido la celebración de tratados comerciales internacionales y acuerdos de complementación económica e implicado al mismo tiempo la transformación de México en una potencia comercial y en un emergente centro internacional de negocios. Y, hoy por hoy, México cuenta con una red de tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica que brindan acceso seguro y preferencial a los mercados de 32 países en diversas regiones del planeta (América del Norte, América Latina, Europa y el Medio Oriente), que representan 61% del producto mundial. Y, debido a ello, la economía mexicana es, actualmente, la que más tratados comerciales posee en comparación con el resto de las economías del mundo.

Desde 1993 a la fecha, el Estado mexicano ha suscrito 11 tratados de libre comercio con 32 socios comerciales: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (1993), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC G3) (1995), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (1995), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (1995), Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua (1998), Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos (1999), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea (2000), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel (2000), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y Guatemala, El Salvador y Honduras (Triángulo del Norte) (2001), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (2001), Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y Uruguay (2004) y Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (2005). Estos tratados proporcionan el marco jurídico que regula entre

México y esas naciones el intercambio de bienes y servicios, la inversión, la protección a la propiedad intelectual y la solución de controversias, por mencionar algunos.

Los tratados de libre comercio se firmaron con el propósito de aumentar el intercambio entre la economía mexicana y las del resto del mundo, para dotar de certidumbre jurídica a la inversión productiva, para elevar la eficiencia del aparato productivo nacional, para proteger los intereses de los productores domésticos en mercados extranjeros, para brindar a los consumidores mayor variedad y calidad en sus elecciones de compra. Por lo tanto, la certidumbre que brindan los tratados y acuerdos ha permitido incrementar el comercio y los flujos de inversión extranjera directa, lo que se ha traducido, al tiempo, en generación de empleos, transferencia de tecnología, oportunidades de exportación directa e indirecta a través de cadenas de proveedores y capacitación para trabajadores.

Así, con los tratados de libre comercio, como parte total de las fuentes externas del marco jurídico del comercio exterior mexicano, el comercio exterior en general, y las exportaciones en particular, representan el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos pues, en los últimos años, las ventas al exterior han aportado más de la mitad del crecimiento del PIB nacional.<sup>645</sup> En abono a este planteamiento también hay que apuntar que los contextos de desaceleración económica mundial, coyunturales, antes de inducir la idea de que debe dejar de mirarse hacia fuera y volcar la economía hacia el mercado doméstico, dan cuenta de la necesidad de acelerar la implementación integral de las políticas de comercio e inversión exteriores. Y es que la política de apertura comercial, y en particular el TLCAN, fueron factores fundamentales que le permitieron a México recuperarse de la crisis económica de 1995, por ejemplo.<sup>646</sup>

Y ello demuestra que la inserción del Estado mexicano a la economía global ha sido paulatina, como parte del proceso de liberalización.

Se concluye, pues, que los acuerdos comerciales constituyen una piedra angular de la estrategia de México para enfrentar y aprovechar los beneficios de la globalización que se centra en asegurar el acceso preferencial

<sup>645</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), *op. cit.*

<sup>646</sup> Cf. *idem.*

de los productos mexicanos a los principales mercados en el mundo. Y que la política de comercio exterior mexicana, de acuerdo con el gobierno, se ha venido articulando en los últimos tiempos, bajo los principios de:

a) selección de regiones con las cuales negociar: Norteamérica, por ser el mercado más grande del mundo y para aprovechar la vecindad geográfica; Latinoamérica, por ser un mercado natural para los empresarios mexicanos, y Europa, por ser el principal mercado para la diversificación de las exportaciones mexicanas; b) consultas amplias con los sectores productivos del país, con el Senado de la República y con diversos sectores de la sociedad, y c) reciprocidad en el acceso comercial en las negociaciones.

En los espacios que a continuación se disponen se hará una puntual descripción de cada uno de los acuerdos comerciales que México ha suscrito, así como de los principales resultados de ellos derivados; todo ello, en un marco analítico que destaque a los tratados de libre comercio como fuentes externas del marco jurídico del comercio exterior mexicano.

#### 3.5.3.8.2. *El Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos (ACE-RCYEUM)*

El primer tratado de libre comercio que suscribiera México con otro país, fue el establecido con Chile y que entró en vigencia en 1992, aunque en categoría no de tratado aún, sino solamente de acuerdo de complementación económica. Este acuerdo de complementación económica entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos (ACE-RCYEUM) revisió una importancia histórica cardinal: fue el primero de su tipo en América Latina. Así, “en momentos en que la región intentaba ubicarse en la conformación de los nuevos bloques económicos mundiales, los dos países modelo de la reforma económica neoliberal innovaron en la forma de querer aprovechar los mercados y las corrientes de intercambio mundial”.<sup>647</sup>

En el contexto de la Aladi, el ACEMC fue ideado y constituido como una expresión de las reformas promovidas por México en aras de avanzar hacia la integración regional. Los presidentes de México y Chile, entonces,

<sup>647</sup> Salvador Mercado H. (1992), *Comercio internacional II*, 5ª ed., Limusa Noriega Editores, México, p. 379.

formularon un acuerdo bilateral el 2 de octubre de 1990, mismo que, iniciadas sus operaciones en 1992, estrechara las relaciones de ambas naciones a través de la vía comercial.

Por tanto, con este acuerdo de complementación, Chile y México acordaron liberalizar el comercio de la mayoría de sus productos para 1996, y de todos los productos para 1998. Y ambas naciones consensuaron eliminar las barreras no arancelarias y evitar prácticas comerciales desleales, como *dumping* o subsidios a la exportación, y para el futuro, igualmente, transformar el acuerdo en un tratado de libre comercio, hecho éste que se registraría en 1998.

#### 3.5.3.8.2.1. *Objetivos, estructura y contenido*

De acuerdo con el artículo primero del ACEMC, los objetivos de dicho acuerdo fueron formulados como sigue:<sup>648</sup> 1) Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de 1980, por medio de la liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes. 2) Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios. 3) Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en el área industrial y de servicios. 4) Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial. 5) Facilitar la creación y el funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

Los artículos restantes del ACEMC aluden a programa de liberación, reglas de origen, salvaguardas, prácticas desleales, tributos internos, promoción comercial, financiamiento, inversiones, complementariedad económica, armonizaciones, reciprocidad, solución de controversias, adhesión, administración del acuerdo, convergencia, vigencia, denuncia, etc. Y, con fundamento en lo anterior, el 1º de julio de 1991 ambas naciones redujeron los aranceles en 224 fracciones chilenas y 83 fracciones mexicanas.

<sup>648</sup> Jorge Witker y Gerardo Jaramillo (1996), *op. cit.*, p.135.

### 3.5.3.8.2.2. Aspectos destacables y análisis de resultados

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

El acuerdo no se limitó al incremento de los flujos de comercio, sino que promovió oportunidades de aumento al tránsito de capitales en la región a través de la creación la operación de firmas bilaterales y multilaterales. Y “el nuevo acuerdo México-Chile representa un aceleramiento mayor del libre comercio a lo largo del continente, considerando que en la actualidad Estados Unidos ha firmado 29 acuerdos-marco en Latinoamérica y países del Caribe”.<sup>649</sup>

A partir del ACEMC, el comercio bilateral entre México y Chile se multiplicó por siete, al transitar de 173.7 millones de dólares en 1991, a 1.3 millones de dólares durante 2002, por ejemplo.<sup>650</sup> Se obtuvo, así, como resultado inmediato del acuerdo, un fortalecimiento favorable del desempeño comercial bilateral. Empero, el acuerdo sólo consideró la liberalización del comercio de bienes, razón por la que quedaría pendiente, para una agenda bilateral futura, la negociación de la ampliación y profundización de la cobertura del acuerdo.

Por tanto, el resultado mayor del ACEMC radica en dos elementos generales: por un lado, el acuerdo estrechó considerablemente el comercio bilateral México-Chile, encaminándolo como vía hacia la creación de un mercado abierto entre ambos países, y por otro lado, el ACEMC significó para México un parteaguas en la historia de su comercio exterior pues el acuerdo dio inicio a una etapa de acuerdos comerciales promovidos por México con otras naciones; una etapa de institucionalización comercial.

<sup>649</sup> Salvador Mercado H. (1992), *op. cit.*, p. 382.

<sup>650</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, documentos oficiales, México. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2263#>.



### 3.5.3.8.3. *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): los Estados Unidos de América, Canadá y los Estados Unidos Mexicanos*

En torno de la idea primigenia, las condiciones y las negociaciones para la materialización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), debe estipularse que el plan denominado Iniciativa para las Américas,<sup>651</sup> la transición de la política comercial mexicana, de la protec-

<sup>651</sup> El 27 de junio de 1990 el entonces presidente norteamericano George Bush presentó una propuesta que denominó Iniciativa para las Américas, encaminada a reforzar el crecimiento y la estabilidad política de América Latina. La propuesta, que, de acuerdo con su artífice, constituía un elemento importante para remontar el ciclo recesivo latinoamericano, adquirió singular relevancia dadas las tendencias a la globalización y conformación de bloques económicos que asumía la reorganización de la economía internacional. En ese momento, la iniciativa tuvo una recepción positiva de la mayoría de los gobiernos de la región, consecuentes con el marco del alineamiento generalizado hacia la aplicación de políticas de apertura y privatización que se observó notoriamente desde mediados de 1988 en América Latina. Y es que luego de una década de recesión, estancamiento e imposibilidad de aplicar exitosamente políticas económicas tendientes a la recuperación del crecimiento y al control inflacionario, la renovada dirigencia latinoamericana seguía apostando por que la región podía incorporarse de manera decorosa y competitiva en la reorganización de la economía mundial. En resumidas cuentas, la propuesta de Bush aludió a una confrontación de un gran bloque continental de libre comercio entre socios iguales. Así, la Iniciativa para las Américas descansó en tres pilares básicos: estimular el flujo comercial, incrementar la inversión extranjera y reducir el endeudamiento externo, en el marco de la liberación total de las economías latinoamericanas. 1. A través del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se buscaría dar pasos significativos para eliminar los obstáculos a la inversión extranjera —a través de cambios en las legislaciones sobre la materia— promoviéndose además un fondo de inversión enfocado hacia la renovación tecnológica, de 300 millones de dólares (mdd) anuales por cinco años. De ese total Estados Unidos aportaría 100 mdd anuales, y convención a la CEE y a Japón de que aportara 100 mdd cada uno. 2. Se crearía una zona continental del GATT, que asegurase el pleno éxito de la Ronda Uruguay. Aquellos países que no deseen negociar acuerdos de pleno comercial podrían establecer un acuerdo marco para abrir gradualmente los mercados, como los que existen con México y Bolivia. La propuesta reconocía de partida que el Tratado de Libre Comercio (TLC) sería de larga y difícil aplicación y, por lo tanto, no tendría resultados inmediatos. En el corto plazo la propuesta tendría más significado político que económico: fue un mensaje y pretendió ser un gesto de buena voluntad. La iniciativa tendería a fortalecer las políticas neoliberales en el subcontinente y probablemente a mediatizar las tendencias y acciones que se estaban tomando hacia integraciones bilaterales y multilaterales. 3. Respecto a la deuda externa la Iniciativa para las Américas planteó acelerar el Plan Brady y respaldar las operaciones de reducción de la misma a través del mecanismo swaps —canje de deuda por acciones de empresas— además de una condonación eventual del endeudamiento que los gobiernos de la región tienen con el gobierno norteamericano, la cual asciende a 12 000 mdd, cifra que representó a principios de 1991 sólo 2.8% de la deuda global de la región. El monto sujeto a perdón no era ni la mitad de lo transferido sólo en 1989 y la cifra se minimizó aún más si se consideraba que de 1982 a 1990 América Latina pagó más de 20 000 mdd. Entonces, el gobierno estadounidense apuntó que el proyecto no era de asistencia económica, sino de incentivo para propiciar cambios y reformas que tendieran a que la economía latinoamericana funcionara adecuadamente, dentro de un marco de democracia, considerando que éste sólo se aplicaría en aquellos países que efectuaran programas de ajuste o incorporaran esquemas de privatización. Y el mismo gobierno reconoció que muchos países latinoamericanos habían realizado un esfuerzo por alejarse de políticas estatistas que sofocaron el crecimiento, pero los resultados recibidos eran insuficientes. De ahí las condicionalidades y exigencias para acogerse a la Iniciativa para las Américas. *Vid.* George Bush (2003), mensaje de presentación al Congreso de Estados Unidos de la “Ley Iniciativa para las

ción estatista a la apertura liberal, y el cambio del enfoque de la interacción económica en el hemisferio, constituyeron, respectivamente, el antecedente, el medio y el fundamento de dicho tratado en el caso del Estado mexicano. La nueva relación económica de los países americanos se encontraba dada por una nueva concepción de la prosperidad económica: el progreso material del continente no dependería de la ayuda, sino del comercio mutuo. Y estimulado por la propuesta norteamericana de la iniciativa, en sus tres pilares estratégicos: comercio, inversión y deudas, y consciente de la necesidad de ampliar el comercio continental vía la creación de una zona de libre comercio que abarcara todo el hemisferio, el gobierno mexicano, en 1990, solicitó formalmente la inclusión de México en el bloque comercial de Estados Unidos-Canadá, dando inicio así a un periodo de negociaciones hacia la constitución de un TLC entre Estados Unidos, Canadá y México.<sup>652</sup>

En este orden se hechos, “los países contratantes, Estados Unidos, Canadá y México manifestaron su consentimiento para que dentro del marco establecido por el artículo XXIV del GATT de 1947 se celebrara un tratado comercial creando en el territorio de sus respectivos países una zona de libre comercio con claros objetivos, principios y reglas, incluidos, desde luego, los referentes al trato nacional, a la cláusula de la nación más favorecida y a la transparencia que debe tener un acuerdo de esta naturaleza.”<sup>653</sup>

Entonces tocó la hora en la que los socios del TLCAN concordaran en que el sistema comercial multilateral ofrecía grandes oportunidades para que todos los países fortalezcan sus economías y sus sociedades con el interés de avanzar hacia la liberación regional y multilateral.

Así el TLCAN, en vigor desde el 1º de enero de 1994, liberalizó las relaciones comerciales y de inversión con dos de los mercados más grandes del mundo: los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. El tratado, por tanto, constituyó un elaborado proyecto de libre comercio que comprendió un programa de reducción de aranceles, eliminación de barreras no

Américas de 1990”, *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 9, núm. 2, mayo-agosto, Venezuela, pp. 215-217. En [http://www.revele.com.ve/pdf/revista\\_venezolana\\_de\\_economia\\_y\\_ciencias\\_sociales/vol9-n2/pag215.pdf](http://www.revele.com.ve/pdf/revista_venezolana_de_economia_y_ciencias_sociales/vol9-n2/pag215.pdf) y <http://bushlibrary.tamu.edu/papers/1990/90091401.html>. Traducción de Julieta Mirabal y Dick Parker .

<sup>652</sup> Cf. Cándido García Fonseca (2004), *op. cit.*, p. 234.

<sup>653</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *op. cit.*, p. 295.

arancelarias, liberalización del régimen de inversión, mecanismos para la solución de controversias, y protección de la propiedad intelectual y el medio ambiente.<sup>654</sup> Y quedó estipulado que, 15 años después de la promulgación del TLCAN, todo el comercio entre sus socios sería completamente libre.

### 3.5.3.8.3.1. *La estructura del TLCAN*

El tratado comercial trilateral en comento se encuentra integrado por ocho partes, divididas a su vez en 22 capítulos, acompañados éstos de sus anexos respectivos y precedidos de un preámbulo. Enseguida se entrega, en formato de esquema, la estructura temática oficial del TLCAN:<sup>655</sup>

Preámbulo

Primera parte. Aspectos generales

Capítulo I. Objetivos

Artículo 101. Establecimiento de la zona de libre comercio

Artículo 102. Objetivos

Artículo 103. Relación con otros tratados internacionales

Artículo 104. Relación con tratados en materia ambiental y de conservación

Artículo 105. Extensión de las obligaciones

Anexo

Capítulo II. Definiciones generales

Artículo 201. Definiciones de aplicación general

Anexo

Segunda parte. Comercio de bienes

Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Artículo 300. Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Sección A. Trato nacional

Artículo 301. Trato nacional

<sup>654</sup> En términos teóricos, el beneficio para la población de la reducción de aranceles se traduce en menores costos para las familias y permite una mejor selección de bienes y servicios, lo cual ayuda a incrementar sus niveles de vida.

<sup>655</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1993), "Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", 20 de diciembre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLCAN: <http://www.economia.gob.mx/?P=2116>.

## Sección B. Aranceles

Artículo 302. Eliminación arancelaria

Artículo 303. Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros

Artículo 304. Exención de aranceles aduaneros

Artículo 305. Importación temporal de bienes

Artículo 306. Importación libre de arancel aduanero para algunas muestras comerciales y materiales de publicidad impresos

Artículo 307. Bienes reimportados después de haber sido reparados o alterados

Artículo 308. Tasas arancelarias de nación más favorecida para determinados bienes

## Sección C. Medidas no arancelarias

Artículo 309. Restricciones a la importación y a la exportación

Artículo 310. Derechos aduaneros

Artículo 311. Marcado de país de origen

Artículo 312. Vinos y licores destilados

Artículo 313. Productos distintivos

Artículo 314. Impuestos a la exportación

Artículo 315. Otras medidas sobre la exportación

## Sección D. Consultas

Artículo 316. Consultas y Comité de Comercio de Bienes

Artículo 317. *Dumping* de terceros países

## Sección E. Definiciones

Artículo 318. Definiciones

## Anexos

Anexo 300. A Comercio e inversión en el sector automotriz

Anexo 300. B Bienes textiles y del vestido

## Capítulo IV. Reglas de origen

Artículo 401. Bienes originarios

Artículo 402. Valor de contenido regional

Artículo 403. Bienes de la industria automotriz

Artículo 404. Acumulación

Artículo 405. De mínimos

Artículo 406. Bienes y materiales fungibles

- Artículo 407. Accesorios, refacciones y herramientas
- Artículo 408. Materiales indirectos
- Artículo 409. Envases y materiales de empaque para venta al menudeo
- Artículo 410. Contenedores y materiales de empaque para embarque
- Artículo 411. Transbordo
- Artículo 412. Operaciones que no califican
- Artículo 413. Interpretación y aplicación
- Artículo 414. Consulta y modificaciones
- Artículo 415. Definiciones
- Anexos
- Capítulo V. Procedimientos aduaneros
- Sección A. Certificación de origen
- Artículo 501. Certificado de origen
- Artículo 502. Obligaciones respecto a las importaciones
- Artículo 503. Excepciones
- Artículo 504. Obligaciones respecto a las exportaciones
- Sección B. Administración y aplicación
- Artículo 505. Registros contables
- Artículo 506. Procedimientos para verificar el origen
- Artículo 507. Confidencialidad
- Artículo 508. Sanciones
- Sección C. Resoluciones anticipadas
- Artículo 509. Resoluciones anticipadas
- Sección D. Revisión e impugnación de las resoluciones de determinación de origen y de las resoluciones anticipadas
- Artículo 510. Revisión e impugnación
- Sección E. Reglamentaciones uniformes
- Artículo 511. Reglamentaciones uniformes
- Sección F. Cooperación
- Artículo 512. Cooperación
- Artículo 513. Grupo de trabajo y subgrupo de aduanas
- Artículo 514. Definiciones
- Capítulo VI. Energía y petroquímica básica
- Artículo 601. Principios
- Artículo 602. Ámbito de aplicación

- Artículo 603. Restricciones a la importación y a la exportación
- Artículo 604. Impuestos a la exportación
- Artículo 605. Otras medidas sobre la exportación
- Artículo 606. Medidas reguladoras en materia de energía
- Artículo 607. Medidas de seguridad nacional
- Artículo 608. Disposiciones misceláneas
- Artículo 609. Definiciones
- Anexos
- Capítulo VII. Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
- Sección A. Sector agropecuario
- Artículo 701. Ámbito de aplicación
- Artículo 702. Obligaciones internacionales
- Artículo 703. Acceso al mercado
- Artículo 704. Apoyos internos
- Artículo 705. Subsidios a la exportación
- Artículo 706. Comité de Comercio Agropecuario
- Artículo 707. Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios
- Artículo 708. Definiciones
- Anexos
- Sección B. Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Artículo 709. Ámbito de aplicación
- Artículo 710. Relación con otros capítulos
- Artículo 711. Apoyo en organismos no gubernamentales
- Artículo 712. Principales derechos y obligaciones
- Artículo 713. Normas internacionales y organismos de normalización
- Artículo 714. Equivalencia
- Artículo 715. Evaluación de riesgo y nivel de protección apropiado
- Artículo 716. Adaptación a condiciones regionales
- Artículo 717. Procedimientos de control, inspección y aprobación
- Artículo 718. Notificación, publicación y suministro de información
- Artículo 719. Centros de información
- Artículo 720. Cooperación técnica
- Artículo 721. Limitaciones en el suministro de información
- Artículo 722. Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

- Artículo 723. Consultas técnicas
- Artículo 724. Definiciones
- Capítulo VIII. Medidas de emergencia
- Artículo 801. Medidas bilaterales
- Artículo 802. Medidas globales
- Artículo 803. Administración de los procedimientos relativos a medidas de emergencia
- Artículo 804. Solución de controversias en materia de medidas de emergencia
- Artículo 805. Definiciones
- Anexos
- Tercera parte. Barreras técnicas al comercio
- Capítulo IX. Medidas relativas a normalización
- Artículo 901. Ámbito de aplicación
- Artículo 902. Extensión de las obligaciones
- Artículo 903. Confirmación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y otros tratados
- Artículo 904. Principales derechos y obligaciones
- Artículo 905. Uso de normas internacionales
- Artículo 906. Compatibilidad y equivalencia
- Artículo 907. Evaluación del riesgo
- Artículo 908. Evaluación de la conformidad
- Artículo 909. Notificación, publicación y suministro de información
- Artículo 910. Centros de información
- Artículo 911. Cooperación técnica
- Artículo 912. Limitaciones al suministro de información
- Artículo 913. Comité de Medidas Relativas a Normalización
- Artículo 914. Consultas técnicas
- Artículo 915. Definiciones
- Anexos
- Cuarta Parte Compras del sector público
- Capítulo X. Compras del sector público
- Sección A. Ámbito de aplicación y trato nacional
- Artículo 1001. Ámbito de aplicación
- Artículo 1002. Valoración de los contratos

- Artículo 1003. Trato nacional y no discriminación
- Artículo 1004. Reglas de origen
- Artículo 1005. Denegación de beneficios
- Artículo 1006. Prohibición de condiciones compensatorias especiales
- Artículo 1007. Especificaciones técnicas
- Sección B. Procedimientos de licitación
- Artículo 1008. Procedimientos de licitación
- Artículo 1009. Calificación de proveedores
- Artículo 1010. Invitación a participar
- Artículo 1011. Procedimientos de licitación selectiva
- Artículo 1012. Plazos para la licitación y la entrega
- Artículo 1013. Bases de licitación
- Artículo 1014. Disciplinas de negociación
- Artículo 1015. Presentación, recepción y apertura de ofertas y adjudicación de contratos
- Artículo 1016. Licitación restringida
- Sección C. Procedimientos de impugnación
- Artículo 1017. Procedimientos de impugnación
- Sección D. Disposiciones generales
- Artículo 1018. Excepciones
- Artículo 1019. Suministro de información
- Artículo 1020. Cooperación técnica
- Artículo 1021. Programas de participación conjunta para la micro y pequeña empresa
- Artículo 1022. Rectificaciones o modificaciones
- Artículo 1023. Enajenación de entidades
- Artículo 1024. Negociaciones futuras
- Artículo 1025. Definiciones
- Anexos
- Quinta parte. Inversión, servicios y asuntos relacionados
- Capítulo XI. Inversión
- Sección A. Inversión
- Artículo 1101. Ámbito de aplicación
- Artículo 1102. Trato nacional
- Artículo 1103. Trato de nación más favorecida



- Artículo 1104. Nivel de trato
- Artículo 1105. Nivel mínimo de trato
- Artículo 1106. Requisitos de desempeño
- Artículo 1107. Altos ejecutivos y consejos de administración
- Artículo 1108. Reservas y excepciones
- Artículo 1109. Transferencias
- Artículo 1110. Expropiación e indemnización
- Artículo 1111. Formalidades especiales y requisitos de información
- Artículo 1112. Relación con otros capítulos
- Artículo 1113. Denegación de beneficios
- Artículo 1114. Medidas relativas a medio ambiente
- Sección B. Solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte
- Artículo 1115. Objetivo
- Artículo 1116. Reclamación del inversionista de una parte, por cuenta propia
- Artículo 1117. Reclamación del inversionista de una parte, en representación de una empresa
- Artículo 1118. Solución de una reclamación mediante consulta y negociación
- Artículo 1119. Notificación de la intención de someter la reclamación a arbitraje.
- Artículo 1120. Sometimiento de la reclamación al arbitraje
- Artículo 1121. Condiciones previas al sometimiento de una reclamación al procedimiento arbitral
- Artículo 1122. Consentimiento al arbitraje
- Artículo 1123. Número de árbitros y método de nombramiento
- Artículo 1124. Integración del tribunal en caso de que una parte no designe árbitro o las partes contendientes no logren un acuerdo en la designación del presidente del tribunal arbitral
- Artículo 1125. Consentimiento para la designación de árbitros
- Artículo 1126. Acumulación de procedimientos
- Artículo 1127. Notificación
- Artículo 1128. Participación de una parte
- Artículo 1129. Documentación
- Artículo 1130. Sede del procedimiento arbitral
- Artículo 1131. Derecho aplicable

- Artículo 1132. Interpretación de los anexos
- Artículo 1133. Dictámenes de expertos
- Artículo 1134. Medidas provisionales de protección
- Artículo 1135. Laudo definitivo
- Artículo 1136. Definitividad y ejecución del laudo
- Artículo 1137. Disposiciones generales
- Sección C. Definiciones
- Artículo 1139. Definiciones
- Anexos
- Capítulo XII. Comercio transfronterizo de servicios
- Artículo 1201. Ámbito de aplicación
- Artículo 1202. Trato nacional
- Artículo 1203. Trato de nación más favorecida
- Artículo 1204. Nivel de trato
- Artículo 1205. Presencia local
- Artículo 1206. Reservas
- Artículo 1207. Restricciones cuantitativas
- Artículo 1208. Liberalización de medidas no discriminatorias
- Artículo 1209. Procedimientos
- Artículo 1210. Otorgamiento de licencias y certificados
- Artículo 1211. Denegación de beneficios
- Artículo 1212. Anexo sectorial
- Artículo 1213. Definiciones
- Anexos
- Capítulo XIII. Telecomunicaciones
- Artículo 1301. Ámbito de aplicación
- Artículo 1302. Acceso a redes y servicios públicos de telecomunicación y su uso
- Artículo 1303. Condiciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado
- Artículo 1304. Medidas relativas a normalización
- Artículo 1305. Monopolios
- Artículo 1306. Transparencia
- Artículo 1307. Relación con los otros capítulos
- Artículo 1308. Relación con organizaciones y tratados internacionales

Artículo 1309. Cooperación técnica y otras consultas

Artículo 1310. Definiciones

Anexo

Capítulo XIV. Servicios financieros

Artículo 1401. Ámbito de aplicación

Artículo 1402. Organismos reguladores autónomos

Artículo 1403. Derecho de establecimiento de instituciones financieras

Artículo 1404. Comercio transfronterizo

Artículo 1405. Trato nacional

Artículo 1406. Trato de nación más favorecida

Artículo 1407. Nuevos servicios financieros y procesamiento de datos

Artículo 1408. Altos ejecutivos y consejos de administración

Artículo 1409. Reservas y compromisos específicos

Artículo 1410. Excepciones

Artículo 1411. Transparencia

Artículo 1412. Comité de Servicios Financieros

Artículo 1413. Consultas

Artículo 1414. Solución de controversias

Artículo 1415. Controversias sobre inversión en materia de servicios financieros

Artículo 1416. Definiciones

Anexos

Capítulo XV. Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado

Artículo 1501. Legislación en materia de competencia

Artículo 1502. Monopolios y empresas del Estado

Artículo 1503. Empresas del Estado

Artículo 1504. Grupo de trabajo en materia de comercio y competencia

Artículo 1505. Definiciones

Anexo

Capítulo XVI. Entrada temporal de personas de negocios

Artículo 1601. Principios generales

Artículo 1602. Obligaciones generales

Artículo 1603. Autorización de entrada temporal

Artículo 1604. Suministro de información

- Artículo 1605. Grupo de trabajo
- Artículo 1606. Solución de controversias
- Artículo 1607. Relación con otros capítulos
- Artículo 1608. Definiciones
- Anexos
- Sexta parte. Propiedad intelectual
- Capítulo XVII. Propiedad intelectual
- Artículo 1701. Naturaleza y ámbito de las obligaciones
- Artículo 1702. Protección ampliada
- Artículo 1703. Trato nacional
- Artículo 1704. Control de prácticas o condiciones abusivas o contrarias a la competencia
- Artículo 1705. Derechos de autor
- Artículo 1706. Fonogramas
- Artículo 1707. Protección de señales de satélite codificadas portadoras de programas
- Artículo 1708. Marcas
- Artículo 1709. Patentes
- Artículo 1710. Esquemas de trazado de circuitos semiconductores integrados
- Artículo 1711. Secretos industriales y de negocios
- Artículo 1712. Indicaciones geográficas
- Artículo 1713. Diseños industriales
- Artículo 1714. Defensa de los derechos de propiedad intelectual. Disposiciones generales
- Artículo 1715. Aspectos procesales específicos y recursos en los procedimientos civiles y administrativos
- Artículo 1716. Medidas precautorias
- Artículo 1717. Procedimientos y sanciones penales
- Artículo 1718. Defensa de los derechos de propiedad intelectual en la frontera
- Artículo 1719. Cooperación y asistencia técnica
- Artículo 1720. Protección de la materia existente
- Artículo 1721. Definiciones
- Anexos
- Séptima parte. Disposiciones administrativas institucionales
- Capítulo XVIII. Publicación, notificación y administración de leyes
- Artículo 1801. Puntos de enlace

- Artículo 1802. Publicación
- Artículo 1803. Notificación y suministro de información
- Artículo 1804. Procedimientos administrativos
- Artículo 1805. Revisión e impugnación
- Artículo 1806. Definiciones
- Capítulo XIX. Revisión y solución de controversias en materia de cuotas *antidumping* y compensatorias
- Artículo 1901. Disposiciones generales
- Artículo 1902. Vigencia de las disposiciones jurídicas internas en materia de cuotas *antidumping* y compensatorias
- Artículo 1903. Revisión de las reformas legislativas
- Artículo 1904. Revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas *antidumping* y compensatorias
- Artículo 1905. Salvaguarda del sistema de revisión ante el panel
- Artículo 1906. Aplicación en lo futuro
- Artículo 1907. Consultas
- Artículo 1908. Disposiciones especiales para el Secretariado
- Artículo 1909. Código de conducta
- Artículo 1910. Varios
- Artículo 1911. Definiciones Anexos
- Capítulo XX Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
- Sección A. Instituciones
- Artículo 2001. La Comisión de Libre Comercio
- Artículo 2002. El Secretariado
- Sección B. Solución de controversias
- Artículo 2003. Cooperación
- Artículo 2004. Recurso a los procedimientos de solución de controversias
- Artículo 2005. Solución de controversias conforme al GATT
- Artículo 2006. Consultas
- Artículo 2007. La comisión: buenos oficios, conciliación y mediación
- Artículo 2008. Solicitud de integración de un panel arbitral
- Artículo 2009. Lista de panelistas
- Artículo 2010. Requisitos para ser panelista
- Artículo 2011. Selección del panel
- Artículo 2012. Reglas de procedimiento

- Artículo 2013. Participación de la tercera parte
- Artículo 2014. Función de los expertos
- Artículo 2015. Comités de revisión científica
- Artículo 2016. Informe preliminar
- Artículo 2017. Informe final
- Artículo 2018. Cumplimiento del informe final
- Artículo 2019. Incumplimiento: suspensión de beneficios
- Sección C. Procedimientos internos y solución de controversias comerciales  
privadas
- Artículo 2020. Procedimientos ante instancias judiciales y administrativas  
internas
- Artículo 2021. Derechos de particulares
- Artículo 2022. Medios alternativos para la solución de controversias
- Anexos
- Octava parte. Otras disposiciones
- Capítulo XXI. Excepciones
- Artículo 2101. Excepciones generales
- Artículo 2102. Seguridad nacional
- Artículo 2103. Tributación
- Artículo 2104. Balanza de pagos
- Artículo 2105. Divulgación de información
- Artículo 2106. Industrias culturales
- Artículo 2107. Definiciones
- Anexos
- Capítulo XXII. Disposiciones finales
- Artículo 2201. Anexos
- Artículo 2202. Enmiendas
- Artículo 2203. Entrada en vigor
- Artículo 2204. Accesión
- Artículo 2205. Denuncia
- Artículo 2206. Textos auténticos
- Notas
- Anexo 401
- Anexo I. Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de libe-  
ralización
- Lista de México

Lista de Canadá  
Lista de Estados Unidos  
Anexo II. Reservas en relación con medidas futuras  
Lista de México  
Lista de Canadá  
Lista de Estados Unidos  
Anexo III. Actividades reservadas al Estado  
Lista de México  
Anexo IV. Excepciones al trato de nación más favorecida  
Lista de México  
Lista de Canadá  
Lista de Estados Unidos  
Anexo V. Restricciones cuantitativas  
Lista de México  
Lista de Canadá  
Lista de Estados Unidos  
Anexo VI. Compromisos diversos  
Lista de México  
Lista de Canadá  
Lista de Estados Unidos  
Anexo VII. Reservas, compromisos específicos y otros  
Lista de México  
Lista de Canadá  
Lista de Estados Unidos

#### 3.5.3.8.3.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>656</sup>

El objetivo general del TLCAN apunta hacia la formación de una zona de libre comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

<sup>656</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1993), “Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, 20 de diciembre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Resumen del TLCAN: <http://www.economia.gob.mx/?P=2116>.

Y las intenciones específicas de dicho tratado tienen que ver con: eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal; proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias; establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios; reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales; fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo, y coadyuvar a la creación de empleos.

En cuanto al comercio de bienes, el TLCAN proporciona un acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto al acceso a los mercados, el TLCAN significa: certidumbre, transferencia y acceso preferencial por sus ventajas geográficas, similitud en horario y reducción de costos de transportación; existencia de nichos de mercado con alto potencial para la exportación como: agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, automotriz, construcción, eléctrico, imprenta, maquinaria, metálicas, minería, muebles, químicos, regalos y textil; acceso permanente y seguro de exportaciones mediante la disminución total, pero paulatina, de aranceles y barreras no arancelarias, así como mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias: tratamiento preferencial a bienes originarios de la región con tendencia a promover la competitividad y la protección de la industria nacional; eliminación de cuotas para venta de productos mexicanos; distinción de productos como tequila y mezcal; compensación como medida de salvaguarda al país exportador, en su caso; seguridad jurídica para alentar la innovación tecnológica y propiciar el desarrollo de proyectos competitivos, y coordinación mejorada de los procesos productivos, así como distribución y venta de bienes y servicios en la región.

A propósito de las reglas de origen y procedimientos aduaneros, el tratado da cuenta de: tratamiento preferencial a productos fabricados totalmente en la región; cambio en la clasificación arancelaria y de contenido regional a través de los métodos de valor de transacción o de costo neto;



establecimiento de un certificado de origen con posibilidad posterior de modificación, previo acuerdo de las partes, y exigencia de utilizar el idioma del país importador en el certificado de origen, así como llenado y firmado por el exportador o productor del bien.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el TLCAN establece los siguientes puntos:

- Eliminación inmediata de aranceles, en Estados Unidos, a productos como: automóviles, parabrisas, estufas de gas, planchas eléctricas, refrigeradores domésticos, lavabos de cerámica, envases de vidrio, televisores, motores de gasolina, radios, caseteras y computadoras. En territorio canadiense: cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, parabrisas, lavabos de cerámica y mármol.
- Eliminación paulatina, en Estados Unidos, de aranceles a partir del 10 de enero de 1998, a productos como: cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, asientos automotrices y tejidos de algodón; en Canadá: televisores, envases de vidrio, calentadores, camiones ligeros, cristalería, azulejos de cerámica y baterías para automóviles.
- Desgravación arancelaria, para 2003, en Estados Unidos, a lámina y tubería de acero, botas y zapatos de cuero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua y penicilinas; en Canadá: juguetes, cafeteras eléctricas, exprimidores de jugos, pantalones de algodón y calzado.
- Eliminación de todas las cuotas existentes en Estados Unidos para la exportación de hilos, telas y prendas de vestir.
- Supresión inmediata de aranceles a casi la mitad de los productos textiles que se exportan a Estados Unidos; a partir del 1° de enero de 2003 eliminación de aranceles, reducidos hasta 20% como máximo, a la otra mitad, y desgravación arancelaria a 19% de las exportaciones a Canadá.
- Supresión inmediata de aranceles a automóviles; a partir del 1° de enero de 1998 se desgravan los camiones ligeros, y el 1° de enero de 2003, los camiones pesados.
- Apego al principio de trato nacional para el cumplimiento de normas técnicas y métodos.
- Utilización de normas internacionales como marco de referencia, buscando la convergencia futura de los sistemas.

- Existencia de ámbitos específicos de cooperación que incluyen mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla:

- Apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados y subsidios a la exportación de productos agrícolas.
- Impulso a la infraestructura, programas sanitarios e investigación de productos específicos del sector agrícola.
- Eliminación inmediata de aranceles a 61% de las exportaciones agrícolas a:
  - Estados Unidos: ganado bovino en piel, miel de abeja, nueces, flores (excepto rosas), tequila, fresas, mijo, melaza de caña y ajos; en periodos estacionales: tomate, berenjena, chile, calabaza, sandía y cebolla.
  - Canadá: coles, café, jugo de toronja, verduras y nueces. Transcurrido el primer plazo de desgravación, quedan libres de arancel en Estados Unidos, a partir del 10 de enero de 1998: rosa, naranja, mango, aceituna, jugo de piña, verduras en conserva, frambuesa, zarzamora, fruta en conserva y zanahoria; en Canadá: calabaza, cebolla, ajo, chocolate, rábano, verdura congelada, alubia, mayonesa; en temporada: col de Bruselas, pimienta, calabacitas y maíz dulce.
- Desgravación, a partir del 10 de enero de 2003, en Estados Unidos: fresa congelada, tomate, lima, aguacate, tabaco, condimentos, sazónadores, salsas, hojas de tabaco, chile ancho y chocolate; en Canadá: fresa, brócoli, tomate, pepino, chayote y flores.
- Desgravación, a partir del 1° de enero de 2008, en Estados Unidos, a productos como jugo de naranja congelado y sin congelar, melón, cebolla seca y en polvo, ajo seco y cacahuete.
- Protección, hasta 2003, de partes de pollo, productos porcícolas, papa, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos.
- Desgravación arancelaria, a partir del 1° de enero de 2008, a productos como: maíz, frijol y leche en polvo.
- Eliminar la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos.
- Normas de protección a la salud pública, medio ambiente y derechos del

consumidor.

- Adopción, mantenimiento o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, incluyendo medidas más estrictas que una norma, directriz o recomendación de carácter internacional.
- Fijación de niveles apropiados de protección, asegurándose el grado necesario de protección a alcanzar.
- Adopción o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias basadas en principios científicos, considerándose factores pertinentes, y fundamentadas en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

Además, el TLCAN establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye: el acceso al comercio transfronterizo de servicios como: construcción, profesionales, computación, transporte terrestre, telecomunicaciones, portuarios, aéreos especializados, reparación y mantenimiento, comercio al mayoreo y menudeo, telecomunicaciones de valor agregado, turísticos y financieros; los principios de trato nacional, nación más favorecida y no obligatoriedad de residencia en la prestación de servicios; el acceso para la realización de actividades productivas como: reparación y mantenimiento de motores y equipos, vehículos, aviones, entre otros, y acceso y uso de las actividades de telecomunicaciones; el permiso inmediato de entrada a operadores mexicanos de transporte terrestre, a partir del 1° de enero de 1996, y desde 1999 se extiende al servicio de transporte de carga internacional en todo el territorio; se continúa con el alquiler de carros de ferrocarril y construcción de terminales, y el acceso paulatino de servicios financieros. Por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLCAN señala: un aumento sustancial de inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación, y fomento de integración sectorial, aumentando la competitividad internacional de la región; la promoción de inversión extranjera preponderante en sectores como: alimentos y bebidas, curtiduría, eléctrico y electrónico, metalmecánico, minería, químico, y subcontratación de la industria de la confección, plástico y electrónica; asimismo, la seguridad y la certidumbre para la inversión, bajo los principios fundamentales de trato no discrimi-

natorio respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración; extensión de beneficios otorgados a otros países, no imposición de requisitos que distorsionen el comercio, libertad de transferencia al exterior y convertibilidad de moneda, así como expropiación de inversiones por causa de utilidad pública de manera no discriminatoria.

Igualmente, los aspectos institucionales propios del TLCAN derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la operatividad de controversias se asocia con: un acuerdo sobre la interpretación y aplicación de las disposiciones del tratado, mediante la cooperación y consulta entre las partes; la solución de controversias conforme a las disposiciones del GATT (hoy OMC) o de conformidad con las del tratado, a elección de alguno de los países signatarios; la existencia de un mecanismo transparente, uniforme y sencillo que opera a través de tres instancias: consulta directa entre los gobiernos, intervención de la comisión a solicitud escrita de cualquiera de las partes e integración de un panel arbitral, conformado por cinco miembros escogidos de una lista de 30 panelistas, designados por consenso de los países signatarios; la instauración de comités de revisión científica sobre diversas cuestiones o materias; la obligatoriedad en el cumplimiento del informe final emitido por tercera instancia (en caso contrario, suspensión de beneficios); la existencia de procedimientos internos y solución de controversias comerciales de carácter privado ante instancias judiciales y administrativas internas, y la promoción y facilidad de un recurso de arbitraje y otros medios alternativos de solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la zona de libre comercio establecida. Y las instituciones, por su parte, indican: el establecimiento de puntos de enlace, indicando cada uno de los países, la dependencia o funcionario responsable del asunto y la prestación del apoyo necesario; la existencia de tribunales o procedimientos judiciales, cuasijudiciales o administrativos para la revisión o recurso de impugnación; el establecimiento de la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada país a nivel de secretaría de Estado, o personas designadas para tal efecto; la instauración de un secretariado integrado por secciones nacionales, y la existencia de comités y grupos de trabajo sectoriales.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las com-

pras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se instalan: la eliminación de discriminación en las adquisiciones gubernamentales (bienes, servicios y obra); información sobre los sistemas de compras del sector público, y la competencia entre productores para compras del sector público y contratos de obras gubernamentales, así como la identificación de asociación, promoción comercial e información sobre procedimientos de compras de gobierno a través de programas especiales para la micro, pequeña y mediana empresa. Y sobre la propiedad intelectual, el TLCAN contempla la protección de descubrimientos, inventos, patentes y marcas, así como del origen geográfico del producto.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLCAN, los bienes y servicios a exportar son: lámparas eléctricas, café sin tostar, condensadores fijos, cables de fibra óptica aislados, automóviles compactos, alarmas de fuego, hilados para telas de mezclilla, azulejos, blusas de algodón, televisores, estufas, calderas industriales, chapas, candados y llaves, envases y productos de hojalata, estructuras metálicas (construcción), fabricación de acero y piezas, fabricación de ferroaleaciones, fabricación de laminados de acero, fabricación de tubos y postes de acero, fundición de piezas hierro/acero, fundición primaria de hierro, fundición/moldeo de piezas metálicas, hojas de afeitar y cuchillería, quemadores y calentadores, tanques metálicos, tubería de cobre y sus artes, utensilios y herramientas de mano, válvulas metálicas, entre otros; y los servicios que tienen que ver con el comercio exterior, igualmente, son: transporte terrestre, telecomunicaciones, servicios profesionales, bancos y compañías aseguradoras.

#### *3.5.3.8.3.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

En un documento oficial denominado “TLCAN: una década fortaleciendo una relación dinámica”, conmemorativo de los primeros 10 años de la vigencia del tratado, se apunta que “el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es una evidente demostración de los beneficios que obtienen los países que implementan políticas de liberalización comercial para incrementar su bienestar y mejorar su competitividad. El TLCAN es

un ejemplo del beneficio que los demás países podrían tener al avanzar en la liberación comercial multilateral. Los agricultores, trabajadores y productores se benefician de la reducción de las reglas comerciales arbitrarias y discriminatorias, mientras que los consumidores se benefician de menores precios y mayores opciones”.<sup>657</sup>

De 11 años a la fecha se dinamizaron las relaciones económicas y comerciales entre Canadá, Estados Unidos y México, cuando estos tres países conformaron un área de libre comercio con un producto interno bruto (PIB) de 11.4 billones de dólares, hecho que convirtió a América del Norte en el área de libre comercio más grande del mundo, con cerca de una tercera parte del PIB mundial, muy superior al de la Unión Europea (UE).<sup>658</sup> A partir de entonces, los países suscriptores del TLCAN instauraron una fructífera relación basada en los resultados de la decisión de derribar las barreras comerciales. Y desde hace 11 años los mercados continúan abriéndose a la liberación de bienes, inversión y empleo, y las economías de los socios viven una integración más dinámica que nunca pues, al expandir el comercio, las inversiones y el empleo, el TLCAN crea nuevas oportunidades para los ciudadanos de los tres países, lo que dinamiza la relación trilateral.

En medio de un ejercicio de fortalecimiento de las reglas y los procedimientos que regulan el comercio y la inversión en este continente, el tratado ha provocado que estos dos rubros en América del Norte se incrementen considerablemente, pues, según las cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI), el comercio total entre los países del TLCAN se ha más que duplicado, transitando de 306 mil millones de dólares en 1993 a casi 621 mil millones de dólares en 2002, lo que representa 1.2 millones de dólares por minuto.<sup>659</sup> Y de acuerdo con cifras del gobierno federal, desde la entra-

<sup>657</sup> S. a. (2004), “TLCAN: Una década fortaleciendo una relación dinámica. Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos”, documento en versión electrónica en idioma español. En <http://www.dfait-maeci.gc.ca>; <http://www.ustr.gov>; y, <http://www.economia.gob.mx>.

<sup>658</sup> Con el TLCAN, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos se ha casi triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 12.3%. Como resultado, México es el segundo proveedor de Estados Unidos, el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses y uno de los socios comerciales más dinámicos. Cf. *idem*.

<sup>659</sup> Durante este mismo periodo las exportaciones de Canadá a sus socios del TLCAN se incrementaron 87%; las exportaciones a Estados Unidos crecieron de 113.6 mil millones de dólares a 213.9 mil millones, mientras que las exportaciones a México alcanzaron 1.6 mil millones de dólares; las exportaciones de Estados Unidos a Canadá y México crecieron de 147.7 mil millones de dólares (51.1 mil millones de dólares a México y 96.5 mil

da en vigor del TLCAN, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 8.5%, por arriba del crecimiento en el comercio mundial de bienes (6.1%), y de 1994 a 2003, el intercambio comercial entre México, Estados Unidos y Canadá aumentó 109% (casi 315 mil millones de dólares) para superar los 603 mil millones de dólares (mmd) en 2002.<sup>660</sup>

Igualmente, el TLCAN ha sido un catalizador de la competitividad a nivel global, ya que ha contribuido a que América del Norte se convierta en una de las regiones comerciales más activas del mundo. Y es así como los países del tratado son responsables, hoy por hoy, de 19% de las exportaciones y de 25% de las importaciones a nivel mundial.<sup>661</sup>

En cuanto a la inversión, América del Norte ha atraído flujos de inversión extranjera directa (IED) a niveles récord: en el 2000, la IED de los socios TLCAN en los tres países, alcanzó los 299.9 mil millones de dólares, más del doble de los 136.9 mil millones de dólares registrados en 1993. Igualmente, el TLCAN ha estimulado el incremento de las inversiones provenientes de países fuera de la región, de manera que América del Norte actualmente recibe alrededor de 23.9% de la IED global y es la fuente de 25% de la IED mundial.<sup>662</sup>

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

millones de dólares a Canadá) a 206.2 mil millones de dólares (107.2 y \$152.9 mil millones de dólares, respectivamente); las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se incrementaron 234%, un crecimiento sobresaliente, y alcanzaron 136.1 mil millones de dólares, y las exportaciones a Canadá también crecieron sustancialmente, al pasar de 2.9 a 8.8 mil millones de dólares, un incremento de casi 203%. Así, El TLCAN le ha permitido a Canadá y a México incrementar sus exportaciones a los Estados Unidos, pero no a expensas de la participación de cada uno en el mercado de importación de mercancías en Estados Unidos, debido a que se han generado nuevas oportunidades comerciales a lo largo de América del Norte; y Canadá ha mantenido de manera constante su participación de aproximadamente 18% de las importaciones de Estados Unidos, mientras que México ha incrementado su participación de 6.8% en 1993 a 11.6% en 2002. *Cf. idem.*

<sup>660</sup> *Cf.* Secretaría de Economía. 2004. Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>661</sup> *Cf.* S/a. 2004. TLCAN: una década fortaleciendo una relación dinámica. Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos, *op. cit.*

<sup>662</sup> *Cf. idem.*

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

Luego de la entrada en vigor del TLC, Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos, y México, en el tercer socio comercial de Canadá, sólo después de Estados Unidos y Japón.<sup>663</sup> El comercio bilateral entre Estados Unidos y México se ha duplicado a partir de la vigencia del TLC; México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos.<sup>664</sup> Adicionalmente, a nivel bilateral, cada país ha utilizado la experiencia del TLCAN de iniciar nuevas negociaciones de tratados de libre comercio. Así, desde 1994, Canadá ha concluido tratados de libre comercio con Chile, Costa Rica e Israel, y está negociando con cuatro países de Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), la Asociación Europea de Libre Comercio y Singapur. Canadá ha acordado iniciar discusiones encaminadas a tratados bilaterales de libre comercio con la Comunidad Caribeña y Mercado Común (Caricom), la República Dominicana y la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Perú,

Ecuador y Venezuela); los Estados Unidos han firmado acuerdos de libre comercio con Jordania, Chile y Singapur, y negocia actualmente con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, Marruecos, Australia y la Unión Aduanera del Sur de África (Botswana, Lesotho, Na-

<sup>663</sup> Cf. *idem*. Vid. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>664</sup> Cf. *idem*.



mibia, Sudáfrica y Swazilandia). Los Estados Unidos han anunciado su intención de iniciar negociaciones con la República Dominicana y Bahrein; y, México concluyó tratados de libre comercio con Chile, la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio, Israel, Bolivia, Colombia, Venezuela, Nicaragua, el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), Costa Rica y Uruguay; actualmente se está negociando con Japón y con Argentina.<sup>665</sup>

En conclusión, América del Norte se ha convertido en la región de mayor importancia económica y comercial para México. Por ello, el TLCAN resulta un instrumento fundamental que permite aprovechar la complementariedad existente entre las economías de Estados Unidos, Canadá y México, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de la región; promover una nueva cultura empresarial de calidad y competitividad internacional, y catalizar las iniciativas de liberalización comercial mundial. Finalmente, la estrategia de México de promover el crecimiento sobre la base de las exportaciones y la concertación de tratados de libre comercio con sus principales socios comerciales tomó un impulso determinante a partir de la puesta en marcha del proyecto del TLCAN, ya que con dicho instrumento él ha emergido como un participante clave en el comercio internacional.

#### 3.5.3.8.3.4. *El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) constituye un nuevo acuerdo entre estos tres países que reemplazó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1994, su antecesor. Así, el 30 de noviembre de 2018, “los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá (las ‘partes’), teniendo en consideración el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual entró en vigor el 1º de enero de 1994 (el “TLCAN”), habiendo emprendido negociaciones para enmendar el TLCAN de conformidad con el artículo 2202 del TLCAN que resultaron en el tratado entre los Estados Unidos de América, los Estados

<sup>665</sup> Cf. s/a. (2004), “TLCAN: una década fortaleciendo una relación dinámica. Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos”, *op. cit.*

Unidos Mexicanos y Canadá (el ‘T-MEC’), han acordado lo siguiente: 1. A la entrada en vigor de este protocolo, el T-MEC, adjunto como un anexo a este protocolo, sustituirá el TLCAN, sin perjuicio de aquellas disposiciones establecidas en el T-MEC que refieran a disposiciones del TLCAN. 2. Cada parte notificará a las otras partes, por escrito, una vez que haya concluido los procedimientos internos requeridos para la entrada en vigor de este protocolo. Este protocolo y su anexo entrarán en vigor el primer día del tercer mes siguiente a la última notificación. 3. A la entrada en vigor de este protocolo, el Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte, hecho en México, Washington y Ottawa los días 8, 9, 12 y 14 de septiembre de 1993, se dará por terminado.”<sup>666</sup>

#### 3.5.3.8.3.4.1. *La estructura del T-MEC*

El tratado comercial trilateral de referencia se encuentra integrado por 34 capítulos, acompañados éstos de cuatro anexos respectivos y precedidos de un preámbulo. Enseguida se entrega, en formato de esquema, la estructura temática oficial del T-MEC.<sup>667</sup>

Preámbulo

Capítulo 1. Disposiciones iniciales y definiciones generales

Capítulo 2. Trato nacional y acceso a mercados

Capítulo 3. Agricultura

Capítulo 4. Reglas de origen

Capítulo 5. Procedimientos de origen

Capítulo 6. Mercancías textiles y del vestido

Capítulo 7. Administración aduanera y facilitación del comercio

Capítulo 8. Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado mexicano sobre hidrocarburos

Capítulo 9. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo 10. Remedios comerciales

<sup>666</sup> Gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá (2018), “Protocolo por el que se sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estado Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá”, Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos, Buenos Aires, Argentina.

<sup>667</sup> *Idem.*

- Capítulo 11. Obstáculos técnicos al comercio
- Capítulo 12. Anexos sectoriales
- Capítulo 13. Contratación pública
- Capítulo 14. Inversión
- Capítulo 15. Comercio transfronterizo de servicios
- Capítulo 16. Entrada temporal de personas de negocios
- Capítulo 17. Servicios financieros
- Capítulo 18. Telecomunicaciones
- Capítulo 19. Comercio digital
- Capítulo 20. Derechos de propiedad intelectual
- Capítulo 21. Política de competencia
- Capítulo 22. Empresas propiedad del Estado y monopolios designados
- Capítulo 23. Laboral
- Capítulo 24. Medio ambiente
- Capítulo 25. Pequeñas y medianas empresas
- Capítulo 26. Competitividad
- Capítulo 27. Anticorrupción
- Capítulo 28. Buenas prácticas regulatorias
- Capítulo 29. Publicación y administración
- Capítulo 30. Disposiciones administrativas e institucionales
- Capítulo 31. Solución de controversias
- Capítulo 32. Excepciones y disposiciones generales
- Capítulo 33. Asuntos de política macroeconómica y de tipo de cambio
- Capítulo 34. Disposiciones finales
- Anexo I
- Anexo II
- Anexo III
- Anexo IV

3.5.3.8.4. *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC-G3)*

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC-G3) se define como

un elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con países latinoamericanos y siguiendo la línea del TLCAN en su estructura general y en sus disposiciones, activó la formación de una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes, al 1º de enero de 1995, fecha en que inició su vigencia.<sup>668</sup>

Así, el TLC-G3 estableció reglas de beneficio mutuo en materia de comercio y de inversión para los tres países signatarios del tratado. Además, a través del elemento institucional en comento, se ofreció certidumbre a los sectores económicos, se ha permitido promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y se facilitan los flujos de inversión entre la triada de socios.

En este contexto, este tratado estableció que los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, de la República de Colombia y de la República de Venezuela celebraban tal tratado de libre comercio de conformidad con el GATT<sup>669</sup> y con el carácter de Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica según lo dispuesto en el Tratado de Montevideo de 1980 y en la Resolución 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las partes contratantes del propio tratado.<sup>670</sup>

#### 3.5.3.8.4.1. *La estructura del TLC-G3*

El TLC-G se encuentra integrado por 23 capítulos, clasificados en el orden siguiente, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado en comento:<sup>671</sup>

<sup>668</sup> Este tratado fue firmado el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia, y aprobado por la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión el 13 de junio de 1994, según decreto publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 17 de diciembre del mismo año; no obstante, el texto del mismo fue publicado en el DOF hasta el 9 de enero de 1995.

<sup>669</sup> Por la fecha en que fue suscrito dicho tratado, el GATT al que hace referencia es el GATT 47, mismo que continúa prácticamente vigente, pero es necesario considerar las modificaciones que sufrió el mismo en virtud de las resoluciones de la Ronda Uruguay, así como de la creación de la OMC. Además, por disposición expresa del Tratado G-3, “toda referencia a otro tratado o acuerdo internacional se entenderá hecha en los mismos términos a cualquier tratado o acuerdo sucesor del mismo del cual sean parte todas las partes” (artículo 1-05).

<sup>670</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1995), “Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, 9 de enero, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC-G3. <http://www.economia.gob.mx/?P=2116>.

<sup>671</sup> *Idem*.

- Preámbulo
- Capítulo I. Disposiciones iniciales
- Capítulo II. Definiciones generales
- Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado
- Capítulo IV. Sector automotor
- Capítulo V. Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias
- Capítulo VI. Reglas de origen
- Capítulo VII. Procedimientos aduanales
- Capítulo VIII. Salvaguardias
- Capítulo IX. Prácticas desleales de comercio internacional
- Capítulo X. Principios generales sobre el comercio de servicios
- Capítulo XI. Telecomunicaciones
- Capítulo XII. Servicios financieros
- Capítulo XIII. Entrada temporal de personas de negocios
- Capítulo XIV. Normas técnicas
- Capítulo XV. Compras del sector público
- Capítulo XVI. Política en materia de empresas del Estado
- Capítulo XVII. Inversión
- Capítulo XVIII. Propiedad intelectual
- Capítulo XIX. Solución de controversias
- Capítulo XX. Administración del tratado
- Capítulo XXI. Transparencia
- Capítulo XXII. Excepciones
- Capítulo XXIII. Disposiciones finales

#### 3.5.3.8.4.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*

Desde una visión general, el propósito del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela fue crear un espacio libre de restricciones, prevaleciendo el libre flujo de mercancías, la libre competencia, las normas técnicas, la calidad de los productos y el crecimiento económico continuo, además de ampliar los vínculos comercial y económico entre los países signatarios. Y en términos del artículo 1º los objetivos de este tratado, desarrollados de

manera específica a través de sus principios y sus reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, han sido los siguientes: *a)* estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las partes; *b)* eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las partes; *c)* promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes; *d)* aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; *e)* proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual; *f)* establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado; *g)* crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; *h)* propiciar relaciones equitativas entre las partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la Aladi. Además, resulta importante destacar que en el TLC-G3 se ha permitido la adhesión a terceros países de América Latina y el Caribe.

En cuanto a la cobertura temática, el TLC-G3 incluyó los siguientes tópicos: trato nacional y acceso de bienes al mercado, sector automotor, sector agropecuario y medidas fitozoosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales, salvaguardias, prácticas desleales de comercio internacional, principios generales sobre el comercio de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, normas técnicas, compras del sector público, política en materia de empresas de Estado, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-G3 proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el TLC-G3 significa: el trato no discriminatorio; la prohibición de elevar o adoptar nuevos aranceles; la prohibición y la eliminación de barreras no arancelarias, excepto bienes usados, petróleo y prolíferos; la eliminación inmediata de aranceles a más de 40% de las exportaciones a Colombia; la desgravación gradual, quedando libre de arancel todo el universo de pro-

ductos, a partir del 10 de julio de 2004, y la aceleración de la desgravación arancelaria de productos como: plomo refinado, aleaciones de plomo, aleaciones de zinc, partes de máquinas para lavar ropa, óxido de magnesio, magnesia electrofundida y sulfato de disodio, acordada entre México y Venezuela desde 1997.

A propósito de las reglas de origen y procedimientos aduaneros, el tratado da cuenta de la eliminación de aranceles aplicada a bienes producidos en su totalidad en la región, bienes cuyos materiales cumplan con un cambio arancelario y bienes que cumplan con un requisito de contenido regional;<sup>672</sup> el establecimiento de un Comité de Integración Regional de Insumos para las reglas específicas de origen de los sectores químico, plástico, textil, cobre y aluminio; la creación de un grupo de trabajo de reglas de origen para asegurar la efectiva implementación y administración de las reglas de origen en el tratado, y el establecimiento de un grupo de trabajo de procedimientos aduanales para la interpretación, aplicación y administración de las disposiciones respectivas en el tratado.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el TLCAN establece los siguientes puntos:

- Excepción en el sector automotriz en relación con el plazo largo de desgravación arancelaria, iniciado a partir de 1997, quedando libre de aranceles para 2007.
- Creación de un comité del sector automotriz, integrado por representantes de las partes y asesorado por representantes del sector privado, encargados de revisar la operación del sector.
- Incorporación de disciplinas y principios generales para la elaboración y aplicación de normas y procesos de certificación de bienes y servicios, incluyendo disposiciones sobre metrología y etiquetado. Las medidas de normalización y metrología se aplican conforme a los principios de trato nacional y no discriminatorio, buscando una convergencia hacia las normas internacionales.
- Convenio de disciplinas que hacen transparente el proceso de normalización en la región.

<sup>672</sup> El requisito de valor de contenido regional es de 55% bajo el método de valor de transacción, salvo para químicos, metalmecánica, maquinaria y equipo y electrónica que es de 50 por ciento.

- Aplicación de disposiciones, guías o recomendaciones de los acuerdos internacionales pertinentes.
- Establecimiento de un comité, como foro de consulta, para solución de problemas y promoción de la compatibilización de medidas de normalización, y creación de un subcomité especializado que administrará compromisos especiales para protección de la salud y seguridad humana, animal, vegetal y del medio ambiente.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla lo siguiente:

- Desgravación general para 2004, incluyendo lista de excepciones temporales, revisada anualmente.
- Salvaguardia especial tipo arancel-cuota México-Venezuela durante 10 años para productos como: pepino, pepinillo, pimiento, ajo fresco, aguacate, naranja fresca o seca, mango, guayaba, preparaciones para sopa, cerveza, ron y harinas de carne.
- Creación de un comité de comercio agropecuario integrado por representantes de las partes, encargado de revisar la operación del sector.
- Prohibición de subsidios a la exportación al término de la desgravación arancelaria a productos agropecuarios.
- Disminución o eliminación de apoyos internos sobre el comercio o la producción agropecuaria.
- Creación de un comité de análisis azucarero para definir un acuerdo entre los tres países respecto del comercio de azúcar.
- Uso de normas internacionales como base para la elaboración, adopción y aplicación de medidas.
- Creación de un comité para la promoción de cooperación técnica, contribución al mejoramiento de condiciones fitozoosanitarias y emisión de recomendaciones expeditas a problemas específicos.

Además, el TLC-G3 establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye: la existencia de principios básicos como trato nacional, trato de nación más favorecida y la no obligatoriedad de establecimiento como requisito para la operación de



empresas prestadoras de servicios; el acceso y uso de sistemas de distribución y transporte; el acceso y uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones, donde se incluyen los servicios de valor agregado, uso de redes y servicios públicos de transporte y de telecomunicaciones; el intercambio de información tecnológica en el desarrollo de los recursos humanos del sector y la instrumentación de programas de intercambio empresarial, académico y gubernamental; el permiso a monopolios para proveer redes y servicios públicos de telecomunicaciones; la exclusión de funciones gubernamentales, servicios aéreos comerciales y servicios financieros; el otorgamiento y reconocimiento de certificados y licencias para el ejercicio profesional;<sup>673</sup> el libre acceso a las cargas de cualquier naturaleza, transportadas por vía marítima a través de los buques de bandera nacional, de los operadores, fletados o arrendados por las empresas navieras, quedando eliminada la reserva de carga;<sup>674</sup> la entrada temporal de personas de negocios, y la creación de un grupo de trabajo de entrada temporal para la elaboración de medidas que faciliten dicha entrada. Por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLC-G3 señala: la seguridad y certidumbre a los inversionistas y a sus inversiones; la inclusión de una definición amplia de inversión, abarcando los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial; la existencia de garantías jurídicas para el trato nacional, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias y expropiación; la liberalización progresiva y gradual de toda restricción o reserva financiera, permitiendo a inversionistas crear instituciones financieras mediante cualquiera de las modalidades de establecimiento, incluyendo la adquisición de acciones de instituciones existentes, la apertura de sucursales y la instalación de nuevas instituciones, partiendo del principio de trato nacional, y el establecimiento de un comité de servicios financieros para la evaluación del funcionamiento del tratado en este rubro.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-G3 derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la operatividad de controversias se asocia con la

<sup>673</sup> A partir del 10 de enero de 2000 se eliminaron los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el reconocimiento mutuo de certificados y licencias.

<sup>674</sup> En cuanto al servicio aéreo, éste tendrá mecanismos para la apertura bilateral.

resolución de controversias conforme a procedimientos establecidos en el GATT o por lo dispuesto en el tratado, y la realización de consultas, a petición de parte, buscando un acuerdo, como primera instancia, ante la comisión, como segunda instancia, o ante el tribunal arbitral, como tercera instancia. Las instituciones, por su parte, indican: el establecimiento de una comisión integrada por los secretarios del ramo de los países signatarios, y la creación de un secretariado integrado por secciones nacionales.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se instalan: la existencia de un mercado de compras gubernamentales de más de 20 mil millones de dólares anuales; el establecimiento de principios de trato no discriminatorio, transparencia en los procedimientos de licitación y un recurso de revisión para inconformarse respecto de los procedimientos de licitación que afecten intereses de proveedores; el establecimiento de reservas por 10 años a compromisos de trato nacional y no discriminatorio; la creación de un comité de la micro, pequeña y mediana industria, para la promoción de oportunidades; el otorgamiento de trato no discriminatorio en la venta de bienes y en la prestación de servicios para operaciones comerciales similares de empresas de Estado; la actuación, según consideraciones comerciales, en la compra o venta de bienes o servicios monopolizados en territorio nacional, y la prohibición de prácticas contrarias a la competencia en mercados competitivos, con base en su posición.

Y sobre la propiedad intelectual el TLC-G3 contempla la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro; el reconocimiento a los derechos de artistas, intérpretes o ejecutantes, de conformidad con los tratados internacionales; la adquisición de registro de marca ante la oficina nacional competente, sin perjuicio del reconocimiento de derecho previo de cualquier país signatario, incluyendo aquellos sustentables sobre la base del uso, y la posibilidad de incorporar a las legislaciones internas la protección y la defensa adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual y de los derechos de autor en las mismas condiciones que a los nacionales, asegurando que no sean constitutivas de restricciones al comercio.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLC-G3, los principales productos exportados a Colombia son: medicamentos, computadoras, tereftalato de dimetilo, automóviles, mezclas de sustancias odoríferas, lavadoras automáticas, libros y folletos, televisores a color, tampones, compresores para frigoríficos, cereales, bebidas alcohólicas, legumbres y hortalizas, plantas, tubérculos y raíces, café, té y especias, hilos y telas, fibras sintéticas, telas artificiales, textiles para el hogar, vajillas, vasos, cubiertos, ollas, utensilios de cocina, regalos, juguetes, muebles, herramientas y útiles de mano, palas, azadones, válvulas de gas, cerraduras, ventanas de aluminio, puertas, ventanas y sus marcos, quemadores, calzado para caballero, dama y niño, e insumos para calzado, entre otros. Y dentro de los productos que se exportan a Venezuela se encuentran, entre otros: tubos y perfiles, hierro o acero, válvulas, cambiadores de calor, controladores e instrumentos, productos para preparación de iodos de perforación, equipos de acero inoxidable, conexiones flexibles y grifos, clavijas, tomacorrientes y llaves de ajuste, refrigeradores, medicamentos, automóviles, computadoras, vehículos de carga, ácido tereftálico, libros, folletos e impresos, zinc en bruto, compresas y tampones higiénicos; materias primas: algodón, fibras acrílicas, telas tejidas y no tejidas, hilo de algodón e hilos acrílicos, botones, cierres y encajes; confección: ropa íntima, sábanas, colchas, edredones, medias, pantimedias y ropa casual; alimentos: atún enlatado, concentrado de jugo de naranja, sardinas enlatadas, vegetales congelados, consomé de pollo y tomate, pizzas y tacos congelados, salsas y condimentos, duraznos en almíbar, harina de maíz, mantequilla, margarina, queso, yogur, ajo, té negro, caramelos y cacahuates.

#### *3.5.3.8.4.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

Este tratado que, como se ha apuntado, entró en vigor desde 1995, ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios. Desde entonces, Colombia y Venezuela, juntos, se han convertido en el principal mercado para los productos mexicanos en América Latina, pues en 2002 México se ubicó como el tercer proveedor de Colombia y el quin-

to de Venezuela, en tanto que en 1994, se situaba en los lugares noveno y décimo primero, respectivamente.<sup>675</sup>

Además, dentro del mismo ejercicio de evaluación general del TLC-G3, debe establecerse que el proceso de interrelación comercial entre los tres países miembros tardará varios años para consolidarse completamente; la total desgravación arancelaria se desarrollará durante un periodo de 10 años, con excepción en textiles, petroquímica y agrícola.<sup>676</sup> México acordó con Venezuela acelerar la desgravación arancelaria para un paquete de fracciones que entró en vigor en julio de 1997, en el que se encuentran productos como plomo refinado, aleaciones de plomo, aleaciones de zinc, partes de máquinas para lavar ropa, óxido de magnesio, magnesia electrofundida y sulfato de disodio; asimismo, sugirió una desgravación gradual, quedando libre de arancel todo el universo de productos a partir del 10 de julio de 2004. Y, respecto a Colombia, a partir del 10 de enero de 1995, aproximadamente, están libres de arancel 40% de las exportaciones mexicanas y 63% de las exportaciones colombianas.<sup>677</sup>

Finalmente puede señalarse, de modo general, que los beneficios del Tratado del G-3 han consistido en “acceso libre de barreras al comercio de bienes y servicios a los mercados de Colombia y Venezuela [...] promoción de una mayor utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco; marco previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión ante la globalización económica; protección a la propiedad intelectual; procedimiento ágil y equitativo para la prevención y solución de controversias [...] el G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar la producción, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad, crecimiento y más empleos productivos y bien remunerados para un mayor bienestar de los mexicanos”.<sup>678</sup>

<sup>675</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>676</sup> *Idem.*

<sup>677</sup> *Idem.*

<sup>678</sup> Jorge Witker y Gerardo Jaramillo (1996), *op. cit.*, p. 137.

### 3.5.3.8.5. *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (TLC-EUMRCR)*

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (TLC-EUMRC) se define como un elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con países latinoamericanos, y siguiendo la línea del TLCAN en su estructura general y en sus disposiciones, puso en marcha la formación de una zona de libre comercio entre México y la República de Costa Rica, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT (artículo 1-01), a partir del 1º de enero de 1995, fecha en que entró en vigor.<sup>679</sup>

Por tanto, el TLC-EUMRCR activó reglas de beneficio compartido en materias de comercio e inversión para los tres países signatarios del tratado. Así, a través del elemento institucional en comento, se ofreció certidumbre a los sectores económicos, se ha permitido promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y se han facilitado los flujos de inversión entre la triada de socios.

#### 3.5.3.8.5.1. *La estructura del TLC-EUMRCR*

El TLC-EUMRCR está integrado por 10 partes que organizan, a su vez, 19 capítulos, presentados en el siguiente formato, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado de referencia:<sup>680</sup>

Preámbulo

Primera Parte. Aspectos generales

Capítulo I. Disposiciones iniciales

<sup>679</sup> El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica fue firmado el 5 de abril de 1994 y aprobado por la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión el 8 de junio de 1994, según decreto publicado el 21 de junio de ese año. Finalmente, el texto del mismo fue publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 10 de enero de 1995.

<sup>680</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1995), "Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica", 10 de enero, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Costa Rica. En [http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/c\\_rica/pdfs/tlccr.pdf](http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/c_rica/pdfs/tlccr.pdf).

- Capítulo II. Definiciones generales
- Segunda Parte. Comercio de bienes
- Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado
- Capítulo IV. Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias
- Capítulo V. Reglas de origen
- Capítulo VI. Procedimientos aduaneros
- Capítulo VII. Medidas de salvaguarda
- Capítulo VIII. Disposiciones en materia de cuotas compensatorias
- Tercera Parte. Comercio de servicios
- Capítulo IX. Principios generales sobre el comercio de servicios
- Capítulo X. Entrada temporal de personas de negocios
- Cuarta Parte. Barreras técnicas al comercio
- Capítulo XI. Medidas de normalización
- Quinta Parte. Compras del sector público
- Capítulo XII. Compras del sector público
- Sexta Parte. Inversión
- Capítulo XIII. Inversión
- Séptima Parte. Propiedad intelectual
- Capítulo XIV. Propiedad intelectual
- Octava Parte. Disposiciones administrativas
- Capítulo XV. Publicación, notificación y garantías de audiencia y legalidad
- Capítulo XVI. Administración del tratado
- Novena Parte. Solución de controversias
- Capítulo XVII. Solución de controversias
- Décima Parte. Otras disposiciones
- Capítulo XVIII. Excepciones
- Capítulo XIX. Disposiciones finales

3.5.3.8.5.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>681</sup>

En sentido general, el objetivo del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de

<sup>681</sup> *Idem.*

Venezuela fue crear una zona de libre comercio, impulsando el proceso de integración regional y continental. Y los propósitos planteados por las partes, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes: *a)* estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes; *b)* eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las partes; *c)* promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes; *d)* aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; *e)* proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada parte; *f)* establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado, y *g)* crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En torno de su cobertura temática, el TLC-EUMRCR incluyó los siguientes tópicos: acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonosanitarias, medidas de salvaguardia, prácticas desleales, compras gubernamentales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-EUMRCR proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el TLC-EUMRCR significa: la eliminación de aranceles a 70% de las exportaciones no agropecuarias a partir del 10 de enero de 1995;<sup>682</sup> el acceso inmediato sin pago de arancel a productos como vestido, textiles, lavadoras domésticas, equipo fotográfico y de cómputo, productos electrodomésticos, radios, teléfonos, vidrio plano, motores, transformadores eléctricos, entre otros; la devolución de aranceles a efecto de utilizar insumos de terceros países en la producción para la exportación, sin pago de arancel, siempre y cuando no se lesionen intereses del otro país; la eliminación de

<sup>682</sup> El 20% de ello se desgravó en enero de 1999, y el restante 10% se desgravó a partir del 10 de enero de 2004.

permisos para la exportación, excepto aquellos que sean necesarios para garantizar la seguridad nacional y la salud humana, animal y vegetal,<sup>683</sup> y la eliminación de derechos de trámite aduanero, con lo que se impide que los requisitos de etiquetado se conviertan en restricciones al comercio de bienes.

En cuanto a las reglas de origen y procedimientos aduaneros, el tratado da cuenta de la garantía de bienes producidos en su totalidad en territorio nacional o cuando cumplan con el requisito de valor de contenido regional, así como de bienes que contengan insumos de terceros países y experimenten una transformación sustancial en territorio de alguno de los dos países; las operaciones que no confieren origen, como dilución de sustancias en agua, desempolvado o lavado y la aplicación de marcas, a efecto de evitar la triangulación de bienes; el establecimiento del Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI) para los sectores químico, textil, hierro, acero, cobre y aluminio; el establecimiento de un certificado de origen común a los dos países, y la expedición de resoluciones anticipadas sobre el origen de un bien, a solicitud del importador, exportador o productor.

A propósito de las normas técnicas en el sector económico industrial, el TLC-EUMRCR establece los siguientes puntos:

- Existencia de principios y disciplinas generales que favorecen la unificación de criterios para la elaboración, adopción, notificación y aplicación de normas técnicas.
- Atención a problemas específicos que enfrentan ciertos sectores industriales, así como las disposiciones de tipo administrativo.
- Armonización de la mayoría de los compromisos con las disposiciones de la Organización de Código de Barreras Técnicas del GATT y las guías de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla lo siguiente:

<sup>683</sup> Se reserva el derecho de establecer restricciones al comercio de hidrocarburos, automóviles usados y prendas de vestir usadas.



- Eliminación de subsidios a la exportación de productos agropecuarios.
- Trato no menos favorable que el acordado en productos nacionales en la aplicación de normas técnicas o de comercialización, en relación con el empaque, calidad y tamaño del producto.
- Acceso inmediato de productos como pepino, garbanzo, ciruela, durazno, cereza, manzana, tomate enlatado, espárrago en conserva, frutas de clima templado en conserva, jugo de tomate, jugo de uva, entre otros.
- Desgravación lenta de ciertos productos sensibles como carnes de bovino y porcino, rosas, crisantemos, granos, oleaginosas, aceites, cacao, chocolates y algunas preparaciones alimenticias. Productos más sensibles como café, plátano, leche, quesos y embutidos de ave fueron excluidos del programa de desgravación arancelaria.
- Establecimiento de reglas y disciplinas claras y equitativas para la elaboración, adopción y aplicación de medidas fitozoosanitarias.

Además, el TLC-EUMRCR establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye: la totalidad de servicios, excepto gubernamentales, aéreos, comerciales y financieros, y el otorgamiento a las diversas actividades que se incluyen en la prestación de servicios, de principios básicos como trato nacional, trato de nación más favorecida y presencia local no obligatoria; la eliminación de restricciones cuantitativas que aún subsistan para la prestación de un servicio, a través de reuniones al menos cada dos años; la eliminación paulatina de restricciones remanentes de los sectores de servicios liberalizados; la eliminación de requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el reconocimiento de licencias o certificados de estudios, y la facilidad de entrada temporal a personas de negocios que realicen actividades como: servicios de investigación y diseño, manufactura y producción, mercadotecnia, distribución y servicios posteriores a las ventas, inversionistas y personal transferido de plaza, dentro de una misma compañía. Por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLC-EUMRCR señala la protección a los inversionistas y a sus inversiones en lo referente a propiedad intelectual; préstamos, reinversiones y transferencia de recursos, bajo los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida, y requisitos de desempeño, libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiación.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-EUMRCR derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la operatividad de controversias se asocia con el establecimiento de un mecanismo que consta de tres instancias: Consultoría, Comisión Administradora y Tribunal Arbitral. Y las instituciones, por su parte, suponen: el establecimiento de un órgano superior denominado Comisión Administradora, integrado por el ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y el secretario de Fomento y Comercio Industrial de México o personas que se designen; la instauración de un secretariado integrado por secciones nacionales, y la creación de comités y grupos de trabajo.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se instalan: el acceso a las licitaciones públicas con un trato nacional y transparencia en los procedimientos; la prohibición de exigir requisitos como: transferencia de tecnología, inclusión de porcentajes de contenido nacional o de representación o presencia local para la adjudicación de contratos; la promoción de actividades relacionadas con la identificación de oportunidades para la pequeña y mediana empresa, obteniendo beneficios concretos mediante su participación en esquemas conjuntos; la existencia de un recurso de revisión para inconformarse con los procedimientos de licitación que se consideren injustos; la autoridad revisora facultada para tal efecto, en nuestro país, es la Secretaría de la Contraloría General de la Federación, y el beneficio potencial para las industrias de bienes de capital, construcción, productos de la industria química y petroquímica, servicios de ingeniería y consultoría, entre otros.

Y sobre la propiedad intelectual, el TLC-EUMRCR contempla la protección a todos los tipos de derechos de propiedad intelectual, mediante los principios de libre circulación de bienes, protección ampliada, trato nacional y trato de nación más favorecida; el cumplimiento de compromisos internacionales como: convenios de Berna, de Ginebra, de Roma, de París, y arreglo de Lisboa; la protección de los derechos exclusivos sobre el uso de marcas, indicaciones geográficas y denominaciones de origen; la protección a la información de aplicación industrial o comercial guardada confidencialmente; la protección contra la publicación o utilización de datos

experimentales, relativos a la seguridad y la eficacia de productos farmacológicos o agroquímicos que utilicen nuevos componentes; la protección a obras literarias, dramáticas o dramático-musicales, coreográficas, gráficas y plásticas, entre otras. Asimismo, programas de computación y compilaciones de datos; la protección jurídica para productores de fonogramas, artistas, intérpretes o ejecutantes y emisiones de los organismos de radiodifusión, y la garantía jurídica transfronteriza para la defensa de los derechos de propiedad intelectual, mediante la inclusión de disposiciones procesales y recursos en los procedimientos civiles y administrativos.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLC-EUMRCR, los principales productos de exportación son: alimentos enlatados: maíz dulce, champiñones, atún, garbanzo y preparaciones alimentarias, muebles y artículos de decoración tipo mexicano, muebles de madera, de hierro forjado, artículos de pewter, vidrio soplado y talavera; ropa casual para caballero, dama y niño 100% de algodón, ropa para el hogar, telas para tapicería y decoración, contenedores, automóviles, medicamentos, vehículos de carga, tampones higiénicos, zinc en bruto sin alear, puentes, compuertas, libros y folletos, materiales de construcción y ferretería.

### 3.5.3.8.5.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica es el primero en su género que se formalizó hacia el libre intercambio entre México y Centroamérica, entrando en vigor, como ya se aludió, en 1995. Y por el capítulo de normas técnicas, el TLC-EUMRCR constituyó, en su momento, el acuerdo más avanzado suscrito por América Latina debido a su cobertura, aspectos administrativos y tratamiento detallado de temas como etiquetado, información al consumidor y salud en general.<sup>684</sup>

Evaluando cuantitativamente los resultados del tratado, en el mediano plazo puede establecerse que a partir de 1995, año en que entró en vigor este tratado, el comercio bilateral se ha multiplicado por seis, para alcan-

<sup>684</sup> Cf. Secretaría de Economía (2005), Resumen del TLC México-Costa Rica, México. En Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2121>.

zar los 760 millones de dólares en 2002.<sup>685</sup> En ese año, las exportaciones de México a Costa Rica sumaron más de 344 millones de dólares.<sup>686</sup> En enero de 1999 se concluyó la primera ronda de negociaciones para acelerar la desgravación arancelaria prevista en el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica. Con ello, México aceleró la desgravación de 64 fracciones y Costa Rica de 62 fracciones.<sup>687</sup>

Finalmente, durante el periodo enero-junio de 2003 las ventas de productos mexicanos a Costa Rica ascendieron a más de 167 millones de dólares.<sup>688</sup> Por su parte, Costa Rica ha aumentado considerablemente sus ventas a nuestro país, al exportar más de 288 millones de dólares en el mismo periodo, lo que representa 71% de las compras totales mexicanas provenientes de Centroamérica.<sup>689</sup>

#### 3.5.3.8.6. *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (TLC-EUMRB)*

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (TLC-EUMRB) constituye un elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con países latinoamericanos, y siguiendo la línea del TLCAN en su estructura general y en sus disposiciones, dio lugar a la formación de una zona de libre comercio entre México y Bolivia, de aproximadamente 95 millones de habitantes<sup>690</sup> al 1° de enero de 1995, fecha en que inició su vigencia.<sup>691</sup>

<sup>685</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>686</sup> Cf. Secretaría de Economía (2005), Resumen del TLC México-Costa Rica, *op. cit.*

<sup>687</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>688</sup> *Idem.*

<sup>689</sup> *Idem.*

<sup>690</sup> El 10 de septiembre de 1994 los presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, y de Bolivia, Gonzalo Sánchez de Lozada, suscribieron en Río de Janeiro, Brasil, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, mismo que entraría en vigor el 1° de enero de 1995. Cf. Jorge Witker Velásquez y Gerardo Jaramillo (1996), *op. cit.*, p. 146.

<sup>691</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1995), "Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia", 11 de enero, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Bolivia. <http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/bolivia/pdfs/Tlcbol.pdf>.

De este modo, el TLC-EUMRB estableció reglas de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión para los tres países signatarios del tratado. Además, a través del elemento institucional en comento, se ofreció certidumbre a los sectores económicos, se ha permitido promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y se facilitan los flujos de inversión entre la triada de socios.

Igualmente, el tratado prevé la posibilidad de que cualquier país o grupo de países pueda incorporarse al mismo conforme a los términos convenidos entre la Comisión Administradora del Tratado y ese país o grupo de países. También, en el TLC en comento se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio a los bienes de ambos países y se definen mecanismos para la efectiva eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, y se regulan, igualmente, los programas de devolución de aranceles y se eliminan los derechos de trámite aduanero ocho años después de entrar en vigor el tratado.<sup>692</sup>

#### 3.5.3.8.6.1. *La estructura del TLC-EUMRB*

El TLC-EUMRB se encuentra integrado por 10 partes que contienen, a su vez, 21 capítulos, presentados como sigue, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado de referencia:<sup>693</sup>

Preámbulo

Primera Parte. Aspectos generales

Capítulo I. Disposiciones iniciales

Capítulo II. Disposiciones generales

Segunda Parte. Comercio de bienes

Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Capítulo IV. Agricultura y medidas zoosanitarias y fitosanitarias

Capítulo V. Reglas de origen

<sup>692</sup> El 97% de la exportación de México a Bolivia quedó libre de arancel inmediato, mientras que México desgravó de inmediato el 99% de las exportaciones de Bolivia. El plazo máximo de desgravación fue de 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%. Los productos negociados bilateralmente con anterioridad en el marco de la Aladi se desgravan de inmediato y a cuatro años.

<sup>693</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1995), "Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia", *op. cit.*

- Capítulo VI. Procedimientos aduaneros
- Capítulo VII. Medidas de salvaguardia
- Capítulo VIII. Prácticas desleales
- Tercera Parte. Comercio de servicios
- Capítulo IX. Principios generales sobre el comercio de servicios
- Capítulo X. Telecomunicaciones
- Capítulo XI. Entrada temporal de personas de negocios
- Capítulo XII. Servicios financieros
- Cuarta Parte. Barreras técnicas al comercio
- Capítulo XIII. Medidas de normalización
- Quinta Parte. Compras del sector público
- Capítulo XIV. Compras del sector público
- Sexta Parte. Inversión
- Capítulo XV. Inversión
- Séptima Parte. Propiedad Intelectual
- Capítulo XVI. Propiedad intelectual
- Octava Parte. Disposiciones administrativas
- Capítulo XVII. Transparencia
- Capítulo XVIII. Administración del tratado
- Novena Parte. Solución de controversias
- Capítulo XIV. Solución de controversias
- Décima Parte. Otras disposiciones
- Capítulo XX. Excepciones
- Capítulo XXI. Disposiciones finales

3.5.3.8.6.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado:  
objetivos y contenido*

Desde una visión general, el propósito del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia fue el establecimiento de una zona de libre comercio con reglas claras y transparentes en beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. Y en términos particulares, los objetivos de este Tratado tienen que ver con los siguientes elementos: la estimulación de la expansión y la diversificación comercial; la eliminación de las barreras al comercio y la facilitación de la circulación

de bienes y servicios; la promoción de las condiciones de competencia leal en el comercio; el aumento sustancial de las oportunidades de inversión; la protección y el hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual; el establecimiento de lineamientos para la ulterior cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral, ampliando y mejorando los beneficios del tratado, y la creación de procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento del tratado, su administración conjunta y la solución de controversias.

En cuanto a la cobertura temática, el TLC-EUMRB incluyó los siguientes tópicos: el comercio de bienes, el comercio de servicios, las barreras técnicas al comercio, las adquisiciones del sector público, la inversión, la propiedad intelectual, los elementos de la administración del tratado y la solución de las controversias en el marco del tratado.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-EUMRB proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el TLC-EUMRB significa: el trato no discriminatorio y la prohibición de elevar el arancel vigente y adoptar otros nuevos; la eliminación efectiva de barreras no arancelarias —con excepción de bienes usados, petróleo y prolíferos— y las necesarias para la protección de la salud y la seguridad nacional; la devolución de aranceles, permitiendo la utilización de insumos de terceros países en bienes de exportación; la eliminación de derechos de trámite aduanero para 2002, y el reconocimiento de productos distintivos como el tequila y el mezcal.

A propósito de las reglas de origen y los procedimientos aduaneros, el tratado da cuenta de la eliminación progresiva de aranceles, aplicable a bienes originarios y a bienes cuyos materiales o insumos cumplan con una transformación sustancial con base en el cambio arancelario o cumplan con el requisito de contenido regional; la exigencia de un certificado de origen, llenado y firmado por el exportador o productor del bien, y la verificación del cumplimiento del origen y la aplicación de sanciones, en su caso, por la autoridad correspondiente.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el TLC-EUMRB establece los siguientes puntos:

- Desgravación inmediata a 97% de la exportación de bienes industriales, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas, entre otros. Asimismo, en 2006 se cumple el plazo máximo para la desgravación, mismo que partió de un arancel máximo de 10 por ciento.
- Establecimiento de disciplinas para la elaboración y aplicación de normas técnicas y evaluación del riesgo sobre bienes y servicios, basadas en trato nacional y no discriminatorio, garantizando la protección a la salud humana, animal y vegetal, y la conservación del medio ambiente.
- Prohibición de su utilización como medios proteccionistas.
- Existencia de compatibilidad con los compromisos pactados en el ámbito internacional.
- Existencia de medidas necesarias para evitar la exportación de desechos y sustancias peligrosas por terceros países.
- Formación de un grupo de trabajo para resolver las controversias y fomentar la armonización y normalización de la metrología.
- Información inmediata al exportador de cualquier deficiencia técnica de su cargamento.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla lo siguiente:

- Existencia de subsidios a la exportación de productos agropecuarios, a petición del país importador; eliminación o reducción de barreras al comercio, apoyos internos y trato nacional en la aplicación de normas de clasificación y calidad agropecuarias.
- Desgravación inmediata de bienes agropecuarios y agroindustriales como mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos y de papaya, manzana y durazno, entre otros; la desgravación del maíz y el frijol se contempla para 2009, año en que se cumple el plazo máximo de desgravación.<sup>694</sup>

<sup>694</sup> Por tanto, quedaron excluidos temporalmente en el Tratado bienes como: carne de bovino, porcino en canal y productivos avícolas, leche en polvo y azúcar.



- Existencia de medidas fitozoosanitarias que garantizan el intercambio de productos sanos para la vida humana, animal y vegetal, y evitan la práctica comercial arbitraria y discriminatoria.

Además, el TLC-EUMRB establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye: la existencia de principios básicos como la contemplación de todos los servicios en el intercambio comercial, excepto gubernamentales, aéreos, comerciales y financieros, otorgando trato nacional y trato no menos favorable al de terceros países; la liberalización o eliminación progresiva de restricciones a la prestación de servicios profesionales y reconocimiento mutuo de títulos y licencias profesionales; se han eliminado los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el otorgamiento de éstos; la prohibición de exigir el establecimiento de residencia en territorio donde se prestan servicios; el acceso y uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones en condiciones no menos favorables que las otorgadas a los nacionales;<sup>695</sup> la facilidad de entrada temporal de personal transferido intracompañías, inversionistas y visitantes de negocios, y la prestación transfronteriza de servicios financieros y establecimiento de instituciones financieras, otorgando los principios de trato nacional y de nación más favorecida, además de garantizar la libre transferencia y sin demora de recursos al exterior. Por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLC-EUMRB señala: la promoción y difusión de oportunidades de inversión; la seguridad y certidumbre para inversionistas y sus inversiones, bajo los principios de trato no discriminatorio, nación más favorecida, libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiación, y la prevención de la doble tributación fiscal.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-EUMRB derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la solución de controversias se asocia con el establecimiento de un mecanismo ágil y transparente que esté integrado por tres instancias: consulta, intervención de la Comisión Administradora, e instancia arbitral, y la obligatoriedad del cumplimiento de la decisión

<sup>695</sup> Se incluyen servicios de valor agregado y el uso de redes privadas de comunicaciones interempresariales.

emitida por la instancia arbitral.<sup>696</sup> Y las instituciones, por su parte, apuntan hacia el establecimiento de una Comisión Administradora, integrada por el ministro de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia y el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, o personas designadas por ellos, y un secretariado establecido y supervisado por la comisión, integrado por secciones nacionales.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se instalan: el acceso a un mercado de compras gubernamentales con trato no discriminatorio y transparencia en los procedimientos de licitación, incluyendo un recurso administrativo de impugnación para inconformarse con dichos procedimientos, y las oportunidades en compras del sector público, a través de programas de participación para la micro, pequeña y mediana industria.

Y sobre la propiedad intelectual, el TLC-EUMRB contempla: la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual a través de la no constitución de obstáculos al libre comercio de mercancías legítimas (protección amplia, trato no discriminatorio y trato de nación más favorecida); la protección a los derechos de marcas, indicaciones geográficas, denominaciones de origen, sectores industriales, patentes, diseños industriales, modelos de utilidad, derechos de autor y conexos, señales de satélite, información confidencial, entre otros; la cancelación, a solicitud de parte, de marcas registradas en Bolivia que sean iguales o similares a marcas mexicanas, y la disposición procesal para garantizar los derechos de propiedad intelectual y prevención de infracciones a los mismos.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLC-EUMRB, los principales productos que se exportan son: unidades de procesamiento de datos, cables y filamentos sintéticos, fibras sintéticas, tejidos de algodón, botellas y envases de plástico, tubos y perfiles huecos, polímeros de estireno, tereftalato de etileno, laminado de hierro o acero revestido, máquinas para montar lámparas, entre otros.

<sup>696</sup> En caso contrario, eliminación de los beneficios equivalentes a la parte afectada.

### 3.5.3.8.6.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

En primer término, se refrenda la premisa sostenida en el resto de los tratados comerciales hasta ahora abordados: el TLC-EUMRB ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios. A partir de la entrada en vigor del acuerdo, en enero de 1995, como se apuntó con antelación, el comercio bilateral se ha incrementado en 64.1%.<sup>697</sup> En 2003 el intercambio comercial superó los 53.3 millones de dólares: las exportaciones mexicanas a Bolivia registraron un incremento de 77.9% respecto de 1994, superando los 23.9 millones de dólares, y las compras mexicanas de productos bolivianos sumaron 29.4 millones de dólares, cifra 54.4% mayor a las compras registradas en 1994.<sup>698</sup>

Así pues, el tratado da certidumbre a los sectores económicos, permitiendo promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitando los flujos de inversión. Con el TLC-EUMRB quedaron libres de arancel 97% de las exportaciones mexicanas.<sup>699</sup> Y, desde 1998, de manera recíproca, se eliminaron aranceles de productos clasificados en tres subpartidas, entre ellos diversos productos de interés para nuestro país, como productos químicos, manufacturas de plástico, textiles y sellos galvanizados.<sup>700</sup>

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

<sup>697</sup> Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio con Bolivia", México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2124>.

<sup>698</sup> *Idem.*

<sup>699</sup> *Idem.*

<sup>700</sup> Secretaría de Economía (2005), Resumen del TLC México-Bolivia, *op. cit.*

3.5.3.8.7. *El Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República de Nicaragua (TLC-EUMRN)*

El Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República de Nicaragua (TLC-EUMRN) constituye un elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con países latinoamericanos y siguiendo la línea del TLCAN en su estructura general y en sus disposiciones, busca la diversidad comercial activando la formación de una zona de libre comercio entre México y Nicaragua.

Así, el TLC-EUMRN fue firmado en la ciudad de Managua, Nicaragua, el 18 de diciembre de 1997, y aprobado por la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos el 30 de abril de 1998, según decreto publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 26 de mayo del mismo año.<sup>701</sup> Y fue promulgado y entró en vigor el 1° de julio de 1998, dejando sin efecto el acuerdo de alcance parcial suscrito entre México y Nicaragua en el marco de la Aladi, concluyendo su vigencia el 30 de junio de 1998.<sup>702</sup>

El Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México entró en vigor el 1° de julio de 1998, mismo que dejó sin efectos el acuerdo de alcance parcial suscrito entre México y Nicaragua en el marco de la Aladi, terminando su vigencia el 30 de junio de 1998.

Finalmente, el tratado de libre comercio en comento promovió y formalizó reglas de beneficio mutuo en materia de comercio y de inversión para los países signatarios del tratado. Y vía el elemento institucional de referencia, se otorgó certidumbre a los sectores económicos; se ha permitido impulsar el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal, y se han facilitado los flujos de inversión entre los socios.

<sup>701</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1998), "Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua", 1° de julio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Nicaragua. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

<sup>702</sup> *Idem*.

### 3.5.3.8.7.1. *La Estructura del TLC-EUMRN*

El TLC-EUMRN se encuentra integrado por 22 capítulos, clasificados en 10 partes generales, en el orden siguiente, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado en cuestión:<sup>703</sup>

Preámbulo

Primera Parte. Aspectos generales

Capítulo I. Disposiciones iniciales

Capítulo II. Definiciones generales

Segunda Parte. Comercio de bienes

Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Capítulo IV. Sector agropecuario

Capítulo V. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo VI. Reglas de origen

Capítulo VII. Procedimientos aduaneros

Capítulo VIII. Salvaguardias

Capítulo IX. Prácticas desleales de comercio internacional

Tercera Parte. Comercio de servicios

Capítulo X. Principios generales sobre el comercio de servicios

Capítulo XI. Telecomunicaciones

Capítulo XII. Entrada temporal de personas de negocios

Capítulo XIII. Servicios financieros

Cuarta Parte. Barreras técnicas al comercio

Capítulo XIV. Medidas relativas a la normalización

Quinta Parte. Compras del sector público

Capítulo XV. Compras del sector público

Sexta Parte. Inversión

Capítulo XVI. Inversión

Séptima Parte. Propiedad intelectual

Capítulo XVII. Propiedad intelectual

Octava Parte. Disposiciones administrativas

Capítulo XVIII. Transparencia

<sup>703</sup> *Idem.*

- Capítulo XIX. Administración del tratado
- Novena Parte. Solución de controversias
- Capítulo XX. Solución de controversias
- Décima Parte. Otras disposiciones
- Capítulo XXI. Excepciones
- Capítulo XXII. Disposiciones finales

3.5.3.8.7.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>704</sup>

Desde una visión general, el propósito del Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República de Nicaragua fue crear una zona de libre comercio entre ambos países. Y, en términos específicos, los objetivos de este tratado, desarrollados a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes: *a)* estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes; *b)* eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes; *c)* promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes; *d)* aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; *e)* proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte; *f)* establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado, y *g)* crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En cuanto a la cobertura temática, el TLC-EUMRN incluyó los siguientes tópicos: el comercio de bienes, el comercio de servicios, las barreras técnicas al comercio, las adquisiciones del sector público, la inversión, la propiedad intelectual, los elementos de la administración del tratado y la solución de las controversias en el marco del tratado.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-EUMRN proporciona acceso a los

<sup>704</sup> *Idem.*

mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el TLC-EUMRN significa: la eliminación inmediata de aranceles a 45% de las exportaciones;<sup>705</sup> el trato no discriminatorio a bienes y servicios; la efectiva eliminación de medidas no arancelarias, y la prohibición de incrementar el arancel vigente y de adoptar aranceles nuevos sobre bienes originarios.

A propósito de las reglas de origen y procedimientos aduaneros, el tratado da cuenta de el otorgamiento de preferencias arancelarias a bienes totalmente obtenidos o producidos en la región, que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico o con un valor de contenido regional mínimo;<sup>706</sup> la prohibición de incrementar o establecer derecho aduanero por concepto de servicio prestado en aduana sobre bienes originarios y la eliminación de los existentes ello de julio de 2005; la existencia del formato único para ambas partes del certificado de origen, y las resoluciones o dictámenes anticipados a la determinación y certificación de origen de los bienes, a solicitud del exportador, importador o productor.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el TLCAN establece los siguientes puntos:

- Confirmación de derechos y obligaciones adquiridas en el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio de la OMC, sobre medidas relativas a la normalización.
- Prohibición de medidas de normalización discriminatorias y su utilización como obstáculo innecesario al comercio; asimismo, uso de normas internacionales como base para su elaboración, con un objetivo legítimo.
- Adopción y aplicación de medidas de normalización sujetas a procedimientos expeditos de notificación, apoyados por centros de información y de un comité, que será un foro de consulta para implementar programas de cooperación técnica y seguimiento a la aplicación de este apartado.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla:

<sup>705</sup> A partir del 10 de julio de 2002 quedaron libres de arancel 33 por ciento.

<sup>706</sup> El sector automotriz con un valor de contenido regional se calcula únicamente bajo el método de costos.

- Establecimiento de topes de 7% sobre el valor FOB a los subsidios de exportación, eliminándose a más tardar ello de enero de 2007.
- Trato nacional en materia de normas técnicas y de comercialización. Sujeción de las medidas de normalización a procedimientos expeditos de notificación, apoyados por centros de información y de un comité, como foro de consulta para la implementación de programas de cooperación técnica.
- Creación de un comité de vigilancia del cumplimiento de acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y creación de grupos técnicos de trabajo en salud animal, sanidad vegetal e inocuidad de alimentos.
- Promoción de la cooperación técnica y consolidación del sistema sanitario y fitosanitario.

Además, el TLC-EUMRN establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye: el intercambio de todos los servicios, excepto los gubernamentales, aéreos y financieros; el establecimiento de principios de no discriminación entre proveedores nacionales y extranjeros;<sup>707</sup> la eliminación gradual de barreras a la prestación de servicios profesionales, y mecanismos para el reconocimiento de títulos y certificaciones; el acceso y uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones con trato nacional, incluyéndose los servicios de valor agregado y el uso de redes privadas y comunicaciones interempresariales; la simplificación de procedimientos para la entrada temporal de personas de negocios; el establecimiento de principios que faciliten la entrada temporal de personal transferido intracompañías, visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, y el establecimiento de patrones de empresas para facilitar la entrada temporal de visitantes de negocios y transferencias intracompañías. Por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLC-EUMRN señala: el otorgamiento de trato nacional y de nación más favorecida a las instituciones financieras, garantizándose, además, la libre transferencia de recursos al exterior, y el compromiso de no hacer más restrictivas las legislaciones financieras respectivas.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-EUMRN derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de institu-

<sup>707</sup> Trato no menos favorable al que se conceda a terceros países y no obligatoriedad de establecimiento.



ciones. En primer término, la operatividad de controversias se asocia con la prevención o solución de controversias a través de tres instancias: una consultiva y dos contenciosas, de estas últimas una es ante la Comisión Administradora, integrada por los secretarios del ramo, y la otra ante un Tribunal Arbitral, conformado por expertos especializados en la materia; el cumplimiento obligatorio de la decisión que emita el Tribunal Arbitral, y la solicitud escrita, a petición de parte, para celebrar consultas por una medida vigente o proyecto que se considere incompatible con el tratado o cause anulación o menoscabo de beneficios. Y las instituciones, por su parte, indican: el establecimiento de una Comisión Administradora integrada por el ministro de Economía y Desarrollo y el secretario de Comercio y Fomento Industrial de Nicaragua y México, respectivamente, y la creación de un secretariado integrado por secciones nacionales designadas por cada uno de los países signatarios.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se instalan: el acceso preferencial e inmediato a proveedores y productos mexicanos; la participación en licitaciones para la adquisición de bienes y la contratación de servicios y de obra pública no discriminatoria, y la incorporación gradual de un mayor número de adquisiciones gubernamentales.<sup>708</sup>

Y sobre la propiedad intelectual el TLC-EUMRN contempla: la protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual; la concesión de protección más amplia en legislaciones internas de los países signatarios; el establecimiento libre de un método adecuado para la aplicación de las posiciones, en el marco de los propios sistemas y prácticas jurídicas de los países signatarios; la aplicación de trato nacional y de nación más favorecida, y el otorgamiento de un periodo de protección durante 50 años, como mínimo, respecto de los derechos de autor, de artistas, intérpretes o ejecutantes y productores de fonogramas, así como un periodo de 20 años, como mínimo, a organismos de radiodifusión.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLC-EUMRN, los principales productos exportados a Nicaragua son:

<sup>708</sup> A partir de 2002 se duplicó la cobertura inicial, incrementándose las exportaciones mediante la disminución de los umbrales nicaragüenses.

medicamentos, vehículos, leche en polvo, confitería sin cacao, libros y folletos, electrodos para soldadura, tapones de plástico, vehículos de carga, conductores eléctricos, ropa casual 100% algodón, ropa para el hogar, telas para tapicería y decoración, entre otros.

### 3.5.3.8.7.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

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

A partir de su entrada en vigor, 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de arancel y 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas.<sup>709</sup> En 2002, el comercio bilateral sumó 118 millones de dólares, mientras que durante el periodo enero-junio de 2003 el intercambio comercial México-Nicaragua superó los 79 millones de dólares.<sup>710</sup> Y las ventas de productos mexicanos a Nicaragua sumaron 63 millones de dólares y las compras mexicanas de productos nicaragüenses superaron los 17 millones de dólares.<sup>711</sup>

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

<sup>709</sup> Secretaría de Economía (2005), Resumen del TLC México-Bolivia, *op. cit.*

<sup>710</sup> *Idem.*

<sup>711</sup> *Idem.*

### 3.5.3.8.8. *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile (TLC-EUMRCH)*

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile (TLC-EUMRCH) constituye un elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con países latinoamericanos, dio lugar a la formación de una importante zona de libre comercio entre México y Chile. Al TLC-EUMRCH le antecedió un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) —el cual ha sido abordado con antelación en este trabajo—, mismo que quedó agotado con la entrada en vigor del tratado en comento, a partir del 1º de agosto de 1999.<sup>712</sup>

El desempeño favorable del comercio entre las naciones en comento propició la negociación para ampliar y profundizar la cobertura del ACE suscrito en 1992, ya que éste sólo consideraba la liberalización del comercio de bienes. Y entre los temas que se incluyeron en el nuevo acuerdo se encuentran: servicios, inversión, solución de controversias, compras gubernamentales y propiedad intelectual. En marzo de 1998 concluyó la negociación y el 17 de abril los presidentes de ambos países suscribieron el TLC México-Chile, en la ciudad de Santiago de Chile, Chile, el mismo que fue aprobado por el Senado de la República mexicana el 24 de noviembre de 1998 y por el Senado chileno en junio de 1999.

Es de destacar que, en su configuración general y en sus disposiciones, el TLC-EUMRCH es mucho más complejo, elaborado y estructurado que el TLCAN.<sup>713</sup> Así, el TLC-EUMRCH estableció reglas de beneficio mutuo en materia de comercio y de inversión para los dos países signatarios del tratado. Y a través del elemento institucional en comento, se ofreció certidumbre a los sectores económicos, se ha permitido promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y se facilitan los flujos de inversión entre los socios.

<sup>712</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1999), “Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos”, 28 de julio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Chile. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

<sup>713</sup> Cf. Jorge Witker y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, p. 214.

### 3.5.3.8.8.1. *La estructura del TLC-EUMRCH*

El TLC-EUMRCH se encuentra integrado por seis partes que contienen, a su vez, 20 capítulos, presentados como sigue, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado de referencia:<sup>714</sup>

Primera Parte. Aspectos generales

Capítulo 1. Disposiciones iniciales

Capítulo 2. Definiciones generales

Segunda Parte. Comercio de Bienes

Capítulo 3. Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Sección A. Definiciones y ámbito de aplicación

Sección B. Trato nacional

Sección C. Aranceles

Sección D. Medidas no arancelarias

Sección E. Sector automotor

Sección F. Consultas

Capítulo 4. Reglas de origen

Anexo 4-03. Reglas de origen específicas

Capítulo 5. Procedimientos aduaneros

Capítulo 6. Medidas de salvaguardia

Tercera Parte. Normas técnicas

Capítulo 7. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo 8. Medidas relativas a normalización

Cuarta Parte. Inversión, servicios y asuntos relacionados

Capítulo 9. Inversión

Sección A. Definiciones

Sección B. Inversión

Sección C. Solución de controversias entre una parte y un inversionista de la otra parte

Sección D. Comité de Inversión y Comercio Transfronterizo de Servicios

Capítulo 10. Comercio transfronterizo de servicios

Capítulo 11. Servicios de transporte aéreo

<sup>714</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1999), "Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos", *op. cit.*

- Capítulo 12. Telecomunicaciones
- Capítulo 13. Entrada temporal de personas de negocios
- Capítulo 14. Política en materia de competencia, monopolios y empresas de Estado
- Quinta Parte. Propiedad intelectual
- Capítulo 15. Propiedad intelectual
- Sección A. Definiciones y disposiciones generales
- Sección B. Derechos de autor y derechos conexos
- Sección C. Marcas de fábrica o de comercio
- Sección D. Denominaciones de origen
- Sección E. Observancia de los derechos de propiedad intelectual
- Sección F. Disposiciones finales
- Sexta Parte. Disposiciones administrativas e institucionales
- Capítulo 16. Transparencia
- Capítulo 17. Administración del tratado
- Capítulo 18. Solución de controversias
- Sección A. Solución de controversias
- Sección B. Procedimientos internos y solución de controversias comerciales y privadas
- Capítulo 19. Excepciones
- Capítulo 20. Disposiciones finales
- Listas de Chile y México
- Anexo I. Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización
- Anexo II. Reservas en relación con medidas futuras
- Anexo III. Actividades reservadas al Estado (Únicamente lista de México)
- Anexo IV. Excepciones al trato de nación más favorecida
- Anexo V. Restricciones cuantitativas
- Anexo VI. Compromisos futuros

### 3.5.3.8.8.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>715</sup>

Desde una visión general, el propósito del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile fue liberalizar una zona comercial a partir del 1º de agosto de 1999 a través del TLC. Y, en términos particulares, los objetivos de este tratado tienen que ver con los siguientes elementos: estimular la expansión y diversificación comercial; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal en el comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión; proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual; establecer lineamientos para la ulterior cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral, ampliando y mejorando los beneficios del tratado, y crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias.

En cuanto a la cobertura temática, el TLC-EUMRCH incluyó los siguientes tópicos: el comercio de bienes, las normas técnicas, la inversión y los servicios, la propiedad intelectual y los elementos administrativos e institucionales para operar el tratado.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-EUMRCH proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el TLC-EUMRCH significa: el trato no menos favorable que el que se conceda a terceros países; la eliminación de arancel a bienes originarios a partir de la entrada en vigor del tratado; la prohibición de incrementar el arancel aduanero existente y adoptar arancel nuevo a bienes originarios; la eliminación progresiva de aranceles a bienes originarios o existencia de eliminación arancelaria acelerada; la admisión temporal libre de arancel o, según el caso, la exención de tasa especificada para equipo profesional para el ejercicio de actividad, oficio o profesión de la persona de negocios, equipos de prensa y equipo cinematográfico o transferencia al aire de señales de radio

<sup>715</sup> *Idem.*

o televisión; bienes deportivos, muestras comerciales, entre otros; la libertad de salida de contenedores y vehículos utilizados en transporte internacional distinta a la entrada de los mismos, y no se exige que sea el mismo transportista o vehículo que traiga a territorio un contenedor; la prohibición de adoptar o mantener impuestos, gravámenes o cargos sobre exportación, a menos de que se trate de bienes destinados al consumo interno; la obligación internacional de consultar la posible concesión por acuerdo intergubernamental que pueda afectar el comercio de productos básicos, y la adopción de medidas específicas, a petición de alguna de las partes, para contrarrestar los efectos de exportación subsidiada de terceros países hasta enero de 2003.

A propósito de las reglas de origen y procedimientos aduaneros, el tratado da cuenta de la adopción del valor de contenido regional calculado, a elección del exportador o productor del bien; la eliminación total de derechos de trámite aduanero para bienes originarios desde el 30 de junio de 1999; la existencia de formato único para certificado y declaración de origen, y la existencia de excepciones para evadir certificado o declaración de origen y obligaciones para importación.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el TLC-EUMRCH establece los siguientes puntos:

- Posibilidad de participar como proveedor de insumos de la minería estatal.
- Oportunidad para participar en el mercado de muebles a través del diseño, calidad y buen precio.
- Fijación de arancel 0% para materiales y equipo de construcción como muebles fijos de cerámica para uso sanitario.
- Exención de pago del impuesto de importación de origen mexicano a productos como cuero y calzado.
- Administración y asignación de cuotas para la exportación de productos del sector automotor, conforme al mecanismo primero en tiempo, primero en derecho.
- Aplicación de las disposiciones del acuerdo de la TC y disposiciones del capítulo sobre medidas de normalización en el tratado.
- Utilización, como base, de medidas internacionales vigentes o de adopción inminente, siempre que constituyan eficacia y adecuación a las medidas propias.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla lo siguiente:

- Ventajas competitivas de frutas frescas y congeladas, libres de pago de arancel.
- Eliminación y prohibición de subsidios a la exportación sobre bienes agropecuarios, a partir del 10 de enero de 2003; en su caso, a petición del importador, se acordará un subsidio a la exportación sobre un bien agropecuario.
- Incremento de arancel aplicado a exportaciones de productos agropecuarios que gocen de introducción, reintroducción o incremento del nivel de subsidio otorgado por uno de los países signatarios.
- Apoyos internos sobre bienes agropecuarios sujetos a lo establecido en el acuerdo sobre la agricultura de la OMC.
- Desgravación arancelaria y de gravámenes, así como no sujeción a cupos de manzana a partir del 1° de enero de 2006.
- Incremento anual, a partir de 2000 y hasta 2005 inclusive, en 5% del cupo de manzana anual vigente.
- Cooperación mutua para facilitar el comercio agropecuario, pesquero y forestal sin riesgo sanitario o fitosanitario.
- Desgravación arancelaria y de gravámenes y no sujeción a cupos de manzana a partir del 10 de enero de 2006.
- Aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias basadas en principios científicos sustentables y evaluación de riesgo apropiada.
- Utilización de normas, directrices o recomendaciones internacionales con la finalidad de armonizar o hacerlas compatibles.
- Aceptación de buscar una equivalencia de medidas sanitarias y fitosanitarias entre los países signatarios.
- Determinación del nivel apropiado de protección sanitaria y fitosanitaria, de acuerdo con una evaluación adecuada de las circunstancias de los riesgos existentes para la vida o la salud humana y animal, así como preservación de la sanidad de los vegetales, minimizando los efectos negativos sobre el comercio.
- Reconocimiento de zonas libres y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades, considerando diversos factores.



- Aplicación de disposiciones para procedimientos de control, inspección y aprobación.
- Notificación de la adopción o modificación de una medida sanitaria o fitosanitaria.
- Fortalecimiento del nivel de seguridad y de protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, del ambiente y de los consumidores; establecimiento de un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y consultoría sobre la aplicación o interpretación del contenido de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Además, el TLC-EUMRCH establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye: el otorgamiento de trato nacional, trato de nación más favorecida y el mejor de los tratos; la prohibición de exigir el establecimiento o residencia en territorio nacional; la reducción de restricciones cuantitativas y la eliminación progresiva de restricciones remanentes; la eliminación de todos los requisitos de nacionalidad o residencia permanente para el otorgamiento de licencias o certificaciones a prestadores de servicio; el establecimiento de procedimientos para el reconocimiento de educación, experiencia, y otras normas y requisitos que rigen a los prestadores de servicios profesionales; la expedición de licencias temporales, y la sujeción al convenio sobre transporte aéreo entre ambos países, de fecha 14 de enero de 1997 o sucesor. Por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLC-EUMRCH señala: el acceso y uso no discriminatorio y condiciones no menos favorables que las otorgadas a cualquier otro usuario de redes o servicio público de telecomunicaciones y redes privadas para comunicación interna de sus empresas; la adopción de medidas para prestación de servicios mejorados o de valor agregado; las medidas a la normalización respecto de la conexión de equipo terminal; la prohibición a los monopolios de utilizar su posición para incurrir en prácticas contrarias a la competencia; la adopción de medidas eficaces para impedir conductas contrarias a la competencia; la estimulación al desarrollo de la infraestructura de servicios de telecomunicaciones interoperables, y la posibilidad de liberalizar aún más el comercio de todos los servicios de telecomunicación, incluyendo redes y servicios públicos en la materia.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-EUMRCH derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la solución de controversias se asocia con la procuración de llegar a un acuerdo sobre la interpretación y aplicación del tratado, mediante la cooperación y consulta entre las partes; la elección libre para ventilar una controversia ante el foro de la OMC o de la comisión; la intervención de la comisión como segunda instancia para la solución de controversias; el establecimiento de procedimiento ante un grupo arbitral como tercera instancia para la solución de controversias; la aplicación de procedimientos judiciales y administrativos internos para la solución de controversias comerciales de carácter privado, y el establecimiento de medios alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares. Y las instituciones, por su parte, apuntan hacia el establecimiento de la Comisión de Libre Comercio, integrada por el ministro de Relaciones Exteriores de Chile y el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, o personas designadas por ellos; el establecimiento de un secretariado integrado por secciones nacionales, y la existencia de comités y subcomités sectoriales.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, únicamente cabe mencionar la existencia de la posibilidad de participar en compras del sector público. Y sobre la propiedad intelectual, el TLC-EUMRCH contempla: la protección y defensa adecuada y eficaz de los derechos de propiedad intelectual, como derecho de autor, conexos, marcas de fábrica o de comercio y denominaciones de origen, asegurándose que no se conviertan, a su vez, en obstáculos al comercio legítimo, y el otorgamiento de trato nacional y trato de nación más favorecida.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLC-EUMRCH, los productos con posibilidad de exportación son químicos: polietileno de alta y baja densidad, siliconas primarias, químicos para la flotación de minerales y otros procesos de la industria minera; lixiviantes, depesores, espumantes, colectores, floculantes, extractantes orgánicos, solventes, inhibidores, coagulantes, cianuro de sodio, pentasulfuro de fósforo, sulfhidrato de sodio, sulfato de sodio, aceites de pino, metil isobutil carbinol, xantato isopropílico de sodio, hidróxido de sodio, peróxido

de hidrógeno y sulfato de cobalto; muebles de plástico y jardín, estilo mexicano, de madera para el hogar, de metal, partes de muebles, muebles de madera para cocina y para oficina; frutas: mango, guayaba, limón verde, coco fresco, plátano, piña, naranja, toronja, melón, sandía y pasta de aguacate; materiales y equipo de construcción: baldosas y lozas de cerámica para pavimentación, fregaderos, lavabos, bañeras, tazas de retretes y estanques y demás muebles fijos de cerámica para uso sanitario; calzado: de piel para caballero, dama y niño, calzado de seguridad industrial; automotriz: neumáticos para automóviles, camiones y autobuses, filtros de aire y aceite, acumuladores eléctricos de plomo, autorrepuestos, autopartes y accesorios, automóviles, camiones y autobuses; artículos para el hogar y decoración: blancos, textiles, línea blanca en general y artículos de decoración en general; alimentos procesados: conservas de frutas (piña y mango), legumbres y hortalizas preparadas o conservadas, jugos de fruta, dulces, malvaviscos, galletas, chocolates, cereales, condimentos, salsas, sazónadores y alimentos para perros.

#### 3.5.3.8.8.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

En una exposición general de los resultados cuantitativos obtenidos a través del TLC-EUMRCH, debe afirmarse que México se ha convertido en uno de los socios más importantes y dinámicos de Chile. En 2003 las exportaciones mexicanas a Chile crecieron 160% respecto a 1991, superando los 322 millones de dólares. Con ello, según la Aladi,<sup>716</sup> en 12 años México pasó del decimosexto al noveno lugar como proveedor de Chile desplazando a España y al Reino Unido, entre otros países.<sup>717</sup> Y en 2003 las ventas de productos chilenos a México aumentaron 7.1% respecto al año anterior, al sumar más de 1 082 millones de dólares (mdd).<sup>718</sup>

Finalmente, el tratado de libre comercio abordado ha permitido incrementar los flujos comerciales y de inversión entre sus socios y ha otorgado

<sup>716</sup> Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio con Chile", México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

<sup>717</sup> *Idem.*

<sup>718</sup> *Idem.*

certidumbre a los sectores económicos, permitiendo por tanto, la promoción del comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitando los flujos de inversión. Por lo anterior, se concluye que el TLC-EUMRCH representa un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales, y es, al mismo tiempo, un elemento de garantía en la participación comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.

### 3.5.3.8.9. *El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros (AAECPCEUMUEEM)*

El Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros (AAECPCEUMUEEM),<sup>719</sup> o Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLECUE),<sup>720</sup> constituye un elemento institu-

<sup>719</sup> El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política entre México y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros no consta en un sólo documento, pues de sus disposiciones se desprende que su aplicación conlleva la consideración de dos documentos más: 1) Decisión del Consejo Conjunto de dicho acuerdo y 2) Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interno sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el comercio entre México y la Comunidad Europea (decisión núm. 2/2000 del Consejo Conjunto). Ambos ordenamientos, tanto el acuerdo como las decisiones del Consejo Conjunto, fueron aprobados por el Senado de la República mediante decreto publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 2 de junio de 2000 y promulgados el 26 de junio del mismo año. La decisión del Consejo Conjunto determina una serie de disposiciones para establecer los acuerdos necesarios que conllevan la realización de determinados objetivos del acuerdo, centrándose principalmente en el comercio de servicios. Y la decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interno sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el comercio entre México y la Comunidad Europea (núm. 2/2000) de igual forma establece una serie de disposiciones para alcanzar acuerdos necesarios referentes a determinados artículos del acuerdo interino (“instrumentos jurídicos abarcados”), aludiendo principalmente al comercio de mercancías. Siendo el Consejo Conjunto el encargado de decidir las medidas y el calendario para la liberación bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias, tanto de bienes como de servicios. Atendiendo a lo establecido en los acuerdos multilaterales de la OMC, en especial al artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y al artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, el Consejo Conjunto es el máximo órgano del acuerdo y se integra con miembros del gobierno de México, por una parte, y miembros del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea, por otro. Estará asistido en sus tareas por un Comité Conjunto y examinará todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco del acuerdo. Cf. Jorge Witker Velásquez y Laura Hernández (2002), *op. cit.*, pp. 228-232.

<sup>720</sup> El TLECUE forma parte integrante del AAECPCEUMUEEM; es su vertiente comercial. En ésta se establecen los objetivos de la negociación comercial: comercio de bienes industriales y agrícolas, compras del sector público y política de competencia, que son responsabilidad comunitaria. El comercio de servicios, la inversión y la propiedad intelectual son competencia de cada uno de los estados miembros.

cional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con otras naciones, busca la diversidad comercial activando la formación de una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea (UE).

La activación del TLCUEM se dio en el marco de las relaciones diplomáticas entre México y Europa, las cuales datan de 1960.<sup>721</sup> La trayectoria hacia el vínculo bilateral en comento comenzó a registrarse en 1975, año en que se firmó el primer acuerdo marco de cooperación que habría de ser profundizado hacia 1980.<sup>722</sup> Empero, en el periodo de la reforma estructural y la apertura comercial de la economía mexicana se incrementaron los esfuerzos encaminados a estrechar los vínculos con la UE. De esta forma surgió la firma de un nuevo acuerdo marco de cooperación, mismo que se conoció como de tercera generación por haber incorporado los logros de los dos precedentes y previó un aumento de la cooperación en comercio, inversiones y tecnología.<sup>723</sup>

Así, continuó un rápido avance del proceso de acercamiento y se arribó, en diciembre de 1997, a la constitución del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación que sentó las bases del entendimiento político y de la inclusión de temas como democracia y derechos humanos en la agenda bilateral.<sup>724</sup>

Esos instrumentos jurídicos fueron exitosos y la cooperación entre las partes se incrementó. Igualmente, allanaron el camino para la celebración de un tratado de libre comercio cuyas sesiones de negociación arrancaron formalmente el 14 de julio de 1998 y terminaron en noviembre de 1999, proyectándose la entrada en vigor del tratado para julio del año 2000.<sup>725</sup>

En este contexto, la culminación del TLCUEM da cuenta del reconocimiento de los países miembros de la UE a México como un protagonista contemporáneo del comercio internacional. Así, “el 8 de diciembre de 1997 se firmaron tres instrumentos jurídicos para cumplir con los objetivos de la declaración conjunta solemne.”<sup>726</sup> Estas partes serían el acuerdo global,

<sup>721</sup> Cf. Salvador Mercado H. (2002), *op. cit.*, p. 404.

<sup>722</sup> *Idem.*

<sup>723</sup> *Idem.*

<sup>724</sup> *Idem.*

<sup>725</sup> *Idem.*

<sup>726</sup> La negociación comenzó el 14 de julio de 1998, y del 30 de septiembre al 2 de octubre del mismo año se

es decir, un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación;<sup>727</sup> un acuerdo interino para dar inicio a la negociación comercial,<sup>728</sup> y una declaración conjunta<sup>729</sup> para establecer las bases de la negociación de temas que son responsabilidad exclusiva de los estados miembros de la Unión Europea.<sup>730</sup>

El 25 de noviembre de 1999 concluyó la negociación del acuerdo de referencia, después de cuatro años de consultas y de nueve rondas de negociación. Así, el AAACPCEUMUEEM, o TLCUE en su versión comercial, fue publicado como decreto promulgatorio en el *Diario Oficial de la Federación* el 26 de junio del año 2000, y su vigencia comenzó a partir del 1º de julio del mismo año.<sup>731</sup> Debe destacarse que, a la fecha de entrada en vigor del tratado, la UE estaba integrada por 15 Estados miembros: Reino de Bélgica, Reino de Dinamarca, República Federal de Alemania, República Helénica, Reino de España, República Francesa, Irlanda, República Italiana, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de los Países Bajos, República de Austria, República Portuguesa, República de Finlandia, Reino de Suecia y Reino de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, y poseía una población de 379 millones de habitantes y un producto interno bruto que superó 10.3 billones de dólares en 2003.<sup>732</sup>

acordó el programa de trabajo que hizo posibles nueve rondas de negociación y, consecuentemente, apareciendo resultados en un lapso inferior a dos años.

<sup>727</sup> El acuerdo global contiene tres vertientes: la política, la comercial y la de cooperación.

<sup>728</sup> El acuerdo interino contiene las disciplinas comerciales que son competencia comunitaria; especifica el objetivo de la negociación y establece un Consejo Conjunto para iniciar la negociación comercial y para poner en vigor sus resultados.

<sup>729</sup> La Declaración México-Unión Europea hizo posible la negociación, incluyendo los temas de responsabilidad de los Estados (servicios, inversión y propiedad intelectual).

<sup>730</sup> *Ibid.*, p. 405.

<sup>731</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2000), "Decreto promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros", Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLCUEM. En [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/lst23al.php?s=504&p=1&l=1](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/lst23al.php?s=504&p=1&l=1).

<sup>732</sup> El 1º de mayo de 2004 se incorporaron 10 nuevos miembros a la Unión Europea; a saber: Chipre, Eslovenia, Malta, República Checa, Hungría, Polonia, Estonia, Eslovaquia, Letonia y Lituania. Con ello, la Unión Europea se convirtió en el bloque comercial más grande del mundo, representando un mercado de 500 millones de consumidores, con un PIB de alrededor de 8 900 miles de millones (mmd) de dólares. La UE ampliada representa más de 20% del comercio mundial; además, de ella procede 46% de la IED en el mundo y absorberá 24%. Estos 10 países representan un mercado de 74.9 millones de habitantes, con un PIB total de 360.4 mmd. Por ello, su adhesión a la UE abre oportunidades para los productos y las empresas mexicanas. Entre 2000 y 2003, el comercio total de México con los 10 países que se adhirieron a la Unión Europea creció 70.8%, pasando de 412.3 mmd a 704.2 mmd. Asimismo, la participación del comercio de México con estos nuevos miembros como pro-

La importancia estratégica del TLCUE para México radica en que es, después del TLCAN, la iniciativa comercial más importante que ha llevado a cabo el país como parte de su estrategia de diversificación comercial. La UE es la primera potencia comercial mundial, pues concentra alrededor de la quinta parte del comercio internacional. En 2003 el intercambio de bienes de la UE sumó 2.2 billones de dólares (excluyendo el comercio intra-comunitario): exportaciones por 1 090 mil millones de dólares (mdd); e importaciones por 1 103 mil millones de dólares.<sup>733</sup> Y los cinco países miembros de la UE con mayor intercambio comercial (incluyendo el comercio intracomunitario) son: Alemania con 1 333.0 mmd, Francia con 765.4 mmd; Reino Unido con 684.1 mmd; Italia con 575.7 mmd y Holanda con 547.9 mmd.<sup>734</sup>

Por último, el tratado de libre comercio en comento vino a incrementar significativamente la promoción y la formalización de las reglas de beneficio mutuo en materia de comercio y de inversión para los países signatarios del tratado. Y, vía el elemento institucional de referencia, se otorgó certidumbre a los sectores económicos; se ha permitido impulsar el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal, y se han facilitado los flujos de inversión entre los socios.

### 3.5.3.8.9.1. *La estructura del TLCUE*

El TLCUE se encuentra integrado por ocho títulos generales, en el orden siguiente, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado en cuestión.<sup>735</sup>

porción del comercio total de México, se incrementó 74% al pasar de 0.12 en el 2000 a 0.21 en el 2003. Desde el momento de su adhesión, los nuevos Estados miembros aplican íntegramente la política comercial común de la Unión Europea. De este modo, el TLCUEM, firmado en 2000, le da a México ventaja sobre otros países en el acceso a los mercados de los países que se incorporan a la Unión Europea. Cf. Secretaría de Economía (2005), “Evolución del comercio con la UE”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/ls23al.php?s=504&p=1&l=1](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=504&p=1&l=1).

<sup>733</sup> *Idem.*

<sup>734</sup> *Idem.*

<sup>735</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2000), Decreto promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros, *op. cit.*

Preámbulo

Título I. Naturaleza y ámbito de aplicación

Título II. Diálogo político

Título III. Comercio

Título IV. Movimientos de capital

Título V. Contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio

Título VI. Cooperación

Título VII. Marco institucional

Título VIII. Disposiciones finales

*3.5.3.8.9.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>736</sup>

Desde una visión general, el propósito del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea fue crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una zona de libre comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo. Y, en términos específicos, los objetivos de este tratado son los siguientes: fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios; liberalizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios; dinamizar la actividad comercial y económica; atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana; generar mayores empleos; promover la inversión directa, e incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.

En cuanto a la cobertura temática, el TLCUE incluyó los siguientes tópicos: el diálogo político, el comercio, los movimientos de capital, la contratación pública, la competencia, la propiedad intelectual y demás disposiciones comerciales, la cooperación y el marco institucional en torno a la administración del tratado.

Sobre el comercio de servicios, el TLCUE proporciona: el acceso sin restricción al número de operaciones o prestadores de servicio en territorio comunitario; el otorgamiento de trato nacional y trato de nación más favo-

<sup>736</sup> *Idem.*



recida; la consolidación del grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales, y la contemplación de la prestación de servicios transfronterizos e inversión en este sector, exceptuando audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo.

En torno al renglón propio de la inversión, el tratado da cuenta de la consolidación de la apertura actual, plasmada en legislaciones nacionales de pagos relacionados con inversión directa; la no implicación de apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector, y la reiteración de compromisos internacionales y el establecimiento del acuerdo de promover recíprocamente la inversión.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLCUE derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la operatividad de controversias se asocia con el establecimiento de un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos (primera vez que la Unión Europea incorpora esta disciplina en un tratado comercial), y con la concesión prioritaria a la conciliación, antes de acudir a un procedimiento arbitral. México conserva su derecho de impugnar ante la OMC. Y las instituciones, por su parte, indican: la creación de un consejo conjunto, integrado por representantes a nivel ministerial del Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y el gobierno de México, y el establecimiento de un comité integrado por ambas partes como auxiliar del Consejo Conjunto.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se instalan: el otorgamiento de mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea; la consolidación del grado de apertura vigente y no modificación de la legislación del sector, y la entrada en vigor del capítulo de servicios hasta la entrega de estadística desagregada para las compras de, por lo menos, 150 empresas públicas de la Unión Europea. Y sobre la propiedad intelectual, el TLC-EUMRN contempla: el establecimiento de obligaciones, conforme a las legislaciones nacionales sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual; la activación de un comité especial de consulta para la atención de asuntos y desacuerdos en la materia, y la confirmación de obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritos.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLCUE, los principales contemplados en el comercio bilateral, corresponden a los siguientes sectores: textil, confección, cuero y calzado, electrónico, eléctrico y electrodoméstico, siderúrgico, agricultura, agroindustrial, ganadería y pesca, plástico, alimentos y bebidas, artículos para decoración y regalo, automotriz, autopartes y otros vehículos, imprenta e industria editorial, industrias metálicas, maquinaria y equipo, materiales de construcción, minería, muebles, químico y farmacéutico.

### 3.5.3.8.9.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

El TLCUE ha sido, sin duda, una de las grandes oportunidades para México, dado que la Unión Europea representa la primera potencia comercial en el marco internacional, concentrando alrededor de la quinta parte del comercio mundial. Para México, la firma del tratado en comento eliminó las desventajas de acceso que enfrentarían los productores y los exportadores mexicanos en el mercado comunitario respecto de otros socios comerciales de la UE, por lo que el TLCUEM representará 95% de las exportaciones mexicanas con goce de tratamiento preferencial, lo que redundará en la generación de más y mejores empleos, aumento de inversiones y apertura de nuevas oportunidades y alianzas estratégicas para las empresas mexicanas.<sup>737</sup>

Así pues, los resultados iniciales del TLCUEM son positivos, pues hoy por hoy, gracias al tratado, los productos mexicanos compiten en los mercados europeos en igualdad de condiciones respecto de otros países. Y durante los primeros tres años de operación del tratado el comercio bilateral creció 22%, lo que demuestra el gran potencial que tiene este acuerdo para generar oportunidades de inversión y exportación.<sup>738</sup>

<sup>737</sup> A la entrada en vigor del tratado, el 82% de los productos industriales mexicanos quedó libre de arancel en la Unión Europea, y el 18% restante entró libre desde 2003. México, por su parte, eliminará los impuestos a la importación de los productos provenientes de la UE en cuatro etapas, hasta concluir el proceso en 2007. Además de la liberalización del comercio de bienes y servicios, el tratado incorpora disciplinas en materia de reglas de origen, inversión y pagos relacionados, compras del sector público, propiedad intelectual, política de competencia y solución de controversias.

<sup>738</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

Por lo tanto, debe apuntarse que resulta un hecho ya el que la UE sea el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa para México.<sup>739</sup> Yen esa tesitura, el TLCUEM debe valorarse como un acuerdo moderno e integral y como un instrumento institucional clave, que abrió nuevas y mejores oportunidades para las exportaciones de productos mexicanos y aumentó la oferta disponible de insumos y servicios para elevar la competitividad de la economía nacional, promoviéndose con ello la inversión productiva y la generación de más empleos en México.<sup>740</sup>

#### 3.5.3.8.10 *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel (TLCEUMEI)*

El Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno del Estado de Israel (TLCEUMEI) constituye un elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con otros países, busca la diversidad comercial activando la formación de una zona de libre comercio entre México e Israel. Así, “se prevé que este acuerdo traerá consigo diversos beneficios para nuestro país ya que Israel representa para México un mercado potencial muy importante, además de que fomentará mayores flujos de inversión no sólo con ese país, sino con otros socios comerciales comunes, además de que se pretende atraer inversión extranjera directa para aquellos sectores donde ese país ha logrado un mayor desarrollo tecnológico. Asimismo, en

<sup>739</sup> La UE es el segundo socio comercial de México y su segunda fuente de inversión extranjera directa. En 2003 el comercio total de México con la UE ascendió a 23.6 mmd, 14.5% más que en el año 2000. En este mismo periodo, 80% del intercambio comercial que México realizó con la UE fue con Alemania (8 mmd), España (3.7 mmd), Italia (2.7 mmd), Francia (2.3 mmd) y Reino Unido (1.8 mmd). En años previos a 1995, México representó el principal mercado para la UE en América Latina. Sin embargo, en años recientes México ha ido perdiendo su posición como primer comprador en América Latina de productos comunitarios, a pesar del significativo crecimiento de las importaciones mexicanas. Ésta es una de las principales razones que motivaron la negociación del TLCUEM. Y en 2003 la inversión extranjera en México proveniente de la UE registró 3.6 mmd, esto es, 37.3% del total de flujos. España, Holanda y Reino Unido fueron los principales países inversionistas. A septiembre de 2003, hay en México 5 852 empresas con capital europeo, que representan 20.9% de las 27 936 sociedades de IED en el país. Entre 1999 y septiembre de 2003 la inversión proveniente de la UE se ha canalizado principalmente hacia los sectores manufacturero (43.9%), servicios financieros (34.6%), comercio (9.8%), y electricidad y agua, 4.4%. Cf. Secretaría de Economía. 2005. Evolución del comercio con la UE. México, *op. cit.*

<sup>740</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

ese tratado se incluye una serie de mecanismos para la reducción de los aranceles agrícolas e industriales, y la efectiva eliminación de barreras no arancelarias, y acuerda, además, disciplinas para asegurar un trato no discriminatorio a los bienes de ambos países”<sup>741</sup>

Luego de 10 rondas de negociaciones que dieron comienzo en abril de 1998, el 29 de mayo del año 2000 el Senado de la República tuvo a bien ratificar el tratado en comento, mismo que fue firmado y publicado, respectivamente, el 10 de abril del año 2000, y el 28 de junio del mismo año, como decreto promulgatorio en el *Diario Oficial de la Federación*.<sup>742</sup> Y luego de estas formalidades la vigencia del TLCEUMEI habría de iniciar el 1º de julio del año 2000,<sup>743</sup> y así, México construía el primer tratado con un país de Medio Oriente.

Finalmente, el tratado de libre comercio en cuestión promovió y formalizó reglas de beneficio mutuo en materia de comercio y de inversión para los países signatarios del tratado. Y, vía el elemento institucional de referencia, se otorgó certidumbre a los sectores económicos; se ha permitido impulsar el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal, y se han facilitado los flujos de inversión entre los socios.

### 3.5.3.8.10.1. *La estructura del TLC-EUMEI*

El TLC-EUMEI se encuentra integrado por 12 capítulos generales, en el orden siguiente, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado en cuestión:<sup>744</sup>

Preámbulo

Capítulo I. Disposiciones generales

Capítulo II. Comercio de bienes

Capítulo III. Reglas de origen

<sup>741</sup> Salvador Mercado H. (2002), *op. cit.*, p 429.

<sup>742</sup> Cf. *idem*.

<sup>743</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2000), “Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel”, junio 28. México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC-Israel. <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.

<sup>744</sup> *Idem*.

- Capítulo IV. Procedimientos aduaneros
- Capítulo V. Medidas de emergencia
- Capítulo VI. Compras del sector público
- Capítulo VII. Derechos y obligaciones de la OMC
- Capítulo VIII. Políticas en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado
- Capítulo IX. Publicación, notificación y administración de leyes
- Capítulo X. Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
- Capítulo XI. Excepciones
- Capítulo XII. Disposiciones finales

Hasta aquí la estructura del TLCEUMEI, misma que será abordada y analizada en el siguiente apartado.

#### *3.5.3.8.10.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>745</sup>

A partir de una perspectiva general, el objetivo del Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno del Estado de Israel fue establecer una zona de libre comercio para intensificar el comercio y la economía por medio de la liberalización de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de los países signatarios. Y, en términos específicos, los propósitos de este tratado, desarrollados a través de sus principios y sus reglas, son los siguientes: la eliminación de los obstáculos al comercio y la facilitación de la circulación transfronteriza de bienes y servicios; la promoción de condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión; la creación de procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias, y el establecimiento de lineamientos para la ulterior cooperación bilateral y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

<sup>745</sup> *Idem.*

En cuanto a la cobertura temática, el TLC-EUMEI incluyó los siguientes tópicos: el comercio de bienes, las reglas de origen; los procedimientos aduaneros; los esquemas de emergencia en el contexto del tratado; las adquisiciones del sector público; las prerrogativas y obligaciones de la OMC; las políticas en materia de competencia, monopolios y empresas estatales; la publicación, notificación y administración de leyes, y las disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-EUMEI proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el TLC-EUMEI significa: el otorgamiento de trato nacional a bienes de ambas partes; la aplicación del principio de nación más favorecida para el arancel base establecido para reducciones sucesivas durante el periodo comprendido del 10 de julio de 1998 al 10 de febrero de 2000, informando de la reducción adicional que sufra dicho arancel base, así como de los aranceles aduaneros y tasas preferenciales en vigor, y la eliminación de aranceles aduaneros a bienes originarios en cuatro etapas iguales, la primera a partir de la entrada en vigor del tratado y las siguientes de enero de cada año subsecuente, fijándose la eliminación total de aranceles aduaneros de enero de 2003.

A propósito de las reglas de origen y procedimientos aduaneros, el tratado da cuenta de la existencia de la posibilidad de acelerar la eliminación o la reducción del arancel aduanero a un bien o la inclusión de un bien al calendario de desgravación o anexos del tratado; la eliminación de derechos de trámite aduanero aplicado a un bien originario sobre base *ad valorem*, a partir de la entrada en vigor del tratado; la desgravación inmediata a productos como: automóviles, camiones y autobuses, acero, químicos, azúcar, jugos de naranja concentrados, jugos de cítricos concentrados, café verde, tostado e instantáneo, cerveza, tequila y mezcal; el reconocimiento de productos distintivos e indicaciones geográficas; la aplicación de los principios del Código de Valoración Aduanera para la determinación del origen de un bien; el otorgamiento de trato arancelario preferencial a bienes originarios; la elaboración de un formato único para el certificado de origen y otro para la declaración de origen antes de

la entrada en vigor del tratado, los que podrán ser modificados previo acuerdo entre las partes; la presentación de certificado de origen en uno de los idiomas oficiales de las partes, una traducción al inglés adjunta cuando el idioma utilizado no corresponda al país importador, o bien, únicamente la presentación del certificado en inglés; la verificación del origen de un bien por conducto de una autoridad correspondiente a través de aplicación de cuestionarios, visitas de verificación u otros procedimientos previamente acordados, y el establecimiento de procedimientos uniformes en la legislación interna de los países signatarios, referentes a la interpretación, aplicación y administración, así como otros asuntos que acuerden las partes.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el TLCEU-MEI establece la confirmación de derechos y obligaciones de las partes, de conformidad con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos, que forma parte del acuerdo de la OMC. Y, en torno a las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla: la desgravación inmediata de aranceles a la mitad de las exportaciones agropecuarias y 25% adicional con acceso inmediato, mediante cuota, y la confirmación de derechos y obligaciones de las partes, en relación con las medidas sanitarias y fitosanitarias, de conformidad con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, que forma parte del acuerdo de la OMC.

Además, el TLC-EUMEI establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye la confirmación de derechos y obligaciones de las partes conforme al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que forma parte del acuerdo de la OMC. Y, por su parte, el apartado del TLC-EUMEI que alude a la inversión señala: la existencia de disposiciones en un acuerdo de promoción y protección recíproca de las inversiones y no en algún capítulo en el marco del tratado; la promoción de inversión extranjera directa; el fomento de mayores flujos de inversión con socios comerciales comunes, y la existencia de condiciones de seguridad jurídica y certidumbre para inversionistas y sus inversiones.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-EUMRN derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la operatividad de controversias se asocia con

la solución a través de un acuerdo sobre la interpretación y aplicación del tratado, mediante la cooperación y consulta; la elección de ventilar las controversias relativas a lo dispuesto por el tratado o en el acuerdo de la OMC o en cualquier otro acuerdo negociado entre las partes, ante uno u otro foro; la intervención de la comisión, por solicitud escrita, cuando no se haya resuelto la controversia a través de las consultas; la integración de un panel arbitral como tercera instancia, a solicitud de la parte interesada; la promoción y facilidad de un recurso al arbitraje y a otros tipos de medios alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la zona de libre comercio, y la posibilidad de recurrir al mecanismo de solución de controversias cuando se considere la nulificación o el menoscabo de beneficios que se esperaban recibir de la aplicación de alguna disposición del tratado, aunque ésta no contravenga el tratado. Y las instituciones, por su parte, indican: el establecimiento de una Comisión de Libre Comercio integrada por representantes de las partes, con rango de secretario de Estado o personas designadas por ellos, y la posibilidad de la comisión de instaurar y delegar responsabilidades en comités *ad hoc*, permanentes o grupos de trabajo y de expertos.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se instalan: el acceso a compras por cualquier medio contractual, incluyendo adquisiciones por concepto de compra, arrendamiento o alquiler, con o sin opción de compra, incluyendo cualquier combinación de bienes y servicios; el otorgamiento de trato nacional y no discriminatorio; la prohibición de aplicar reglas de origen a bienes importados, que sean diferentes a las aplicadas en operaciones comerciales normales —disposición sujeta a posible modificación de conformidad con el Acuerdo sobre Reglas de Origen— del acuerdo de la OMC; la existencia de transparencia en los procedimientos de licitación para la adquisición de bienes y obra pública; la solución de reclamaciones mediante consultas con la entidad contratante, quien actuará de forma imparcial y oportunamente, sin perjuicio de obtener medidas correctivas de conformidad con el sistema de impugnación; la posibilidad de impugnar presuntas infracciones ante alguna instancia revisora distinta de un tribunal, cuyas actuaciones están sujetas a revisión judicial. Y sobre la propiedad intelectual el TLC-EUMEI contempla: la con-



firmación de derechos y obligaciones de las partes relativos a los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual, relacionados con el comercio, que forma parte del acuerdo de la OMC.

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLC-EUMRN, los principales productos exportados a Nicaragua son: miel, sorgo, ajo, ajonjolí, frutas en almíbar, jugos, limón y naranja, aceites esenciales de frutas, café, pimienta, bebidas alcohólicas, confitería, atún enlatado y camarón congelado, objetos de vidrio para mesa, estatuillas, objetos de cerámica, joyería de plata, motores de émbolo, diesel o semidiesel, calzado de cuero con suela de cuero o plástico, botas de cuero con suela de plástico, extractos, curtientes vegetales, cueros y pieles depiladas, manufactura de aluminio, artículos de grifería y convertidores estáticos, muebles rústicos, placas y tiras de plástico, ácido fluorhídrico, antibióticos, cosméticos y detergentes en tableta, terciopelo y felpa por trama, trajes de algodón y ropa interior para dama.

### 3.5.3.8.10.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

Con la configuración y la puesta en marcha del tratado de libre comercio con Israel, México activó un instrumento institucional estratégico en su promoción y diversificación comerciales, pues en el año 2000 Israel era la nación que ocupaba el primer lugar como inversionista del Medio Oriente en México, concentrándose principalmente en el sector comercial, seguido de la industria manufacturera y del sector de servicios. Así, con una población de poco más de seis millones de habitantes, con un ingreso per cápita anual de 16.9 mil dólares (mdd), Israel representa para los productores y exportadores mexicanos un mercado con importaciones anuales superiores a 35 mil millones de dólares.<sup>746</sup>

En 2003, el comercio México-Israel ascendió a 370.0 mdd: las exportaciones sumaron 56.6 mdd y las importaciones 313.5 mdd.<sup>747</sup> Y a pesar de

<sup>746</sup> Cf. Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio con Israel", México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.

<sup>747</sup> *Idem*.

que éste sólo representa 0.1% del comercio total de México, creció más de 318% respecto a 1994.<sup>748</sup> La complementariedad en el comercio de las dos naciones, principalmente en el sector agropecuario y agroindustrial, así como el hecho de que Israel ya cuenta con tratados de libre comercio con la Unión Europea, los Estados Unidos y Canadá, los principales socios comerciales de México, fueron factores trascendentes que motivaron e hicieron prosperar la negociación.<sup>749</sup>

Los temas incluidos en el tratado fueron: inversión, compras gubernamentales, reglas de origen, acceso a mercado, normas, solución de controversias, salvaguardias y competencia.<sup>750</sup> Así pues, el TLC México-Israel brinda la oportunidad de efectuar alianzas estratégicas, promover la inversión extranjera, facilitar la transferencia de tecnología y promover mayores flujos de comercio e inversión con ese país y con otros socios comerciales comunes.<sup>751</sup> Por lo anterior, pues, Israel representará un mercado potencial importante para México; de ahí que, a su vez, el TLCEUMEI signifique un instrumento estratégico en torno al desarrollo comercial bilateral, como se ha planteado aquí.

### 3.5.3.8.11. *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (TLC-EUMRESGH)*

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (TLC-EUMRESGH), también llamado Tratado del Triángulo del Norte (TTN),<sup>752</sup> da cuenta de un

<sup>748</sup> *Idem*.

<sup>749</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>750</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2000), "Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel", *op. cit.*

<sup>751</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*, y, Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio con Israel", *op. cit.*

<sup>752</sup> Los países del Triángulo del Norte, como se le denomina a este Tratado, son el principal mercado de México en América Latina, "ya que este mercado recibe 20% (943.7 mdd) de nuestras exportaciones a la región latinoamericana, lo cual representa cerca de 4 700 mdd. En 1999 nuestras exportaciones al Triángulo del Norte fueron comparables a nuestras exportaciones totales a Brasil, Argentina y Chile, consideradas conjuntamente". Salvador Mercado H. (2002), *op. cit.* p. 423.

elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con países de América Latina, “representa para nuestro país la apertura de nuestro principal mercado de exportación, que permitirá diversificar el comercio entre las cuatro regiones; asimismo, establece la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias entre las partes [y] se prevé que más de la mitad de las exportaciones de nuestro país hacia esos países queden libres de arancel al entrar en vigor el tratado, y la otra mitad tendrá una desgravación que va de tres a 11 años”.<sup>753</sup>

Este tratado es una de las etapas principales en el cumplimiento de los mandatos del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, dado que, después de cuatro años de consultas, a partir de la reanudación de las negociaciones establecidas en la Reunión Cumbre de Tuxtla II, en 1996, se celebraron 18 rondas de intensas negociaciones que concluyeron el 10 de mayo de 2000.<sup>754</sup> Así, el TLC-EUMRESGH fue firmado en la Ciudad de México el 29 de junio del año 2000 por los representantes de las cuatro naciones y se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* del 14 de marzo de 2001. Este instrumento comenzó su vigencia, en los casos de El Salvador y Guatemala, el 15 de marzo de 2001, y el 1° de junio del mismo año con Honduras, dándose lugar, así, a la formación de una importante zona de libre comercio entre las naciones signatarias del tratado.<sup>755</sup>

En adición, “el Tratado de Libre Comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras es un instrumento que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de los cuatro países, por los compromisos de desgravación arancelaria, las reglas de origen que contiene y por las disciplinas que establece [mismas que] permitirán desarrollar mayores corrientes de comercio y flujos de inversión entre las partes”.<sup>756</sup>

<sup>753</sup> *Ibid.* p. 422.

<sup>754</sup> El Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte, junto con los tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua, en el marco del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, posibilitarán el avance del fortalecimiento de la integración a través de la formación de una zona de libre comercio entre México y Centroamérica.

<sup>755</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2001), “Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras”, 14 de marzo, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-TN. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

<sup>756</sup> Salvador Mercado H. (2002), *op. cit.*, p. 423.

### 3.5.3.8.11.1. *La estructura del TLC-EUMRESGH*

EL TLC-EUMRESGH se encuentra integrado por 21 capítulos generales, presentados éstos como sigue, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado de referencia:<sup>757</sup>

Preámbulo

Capítulo I. Disposiciones iniciales

Capítulo II. Definiciones generales

Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Capítulo IV. Sector agropecuario

Capítulo V. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo VI. Reglas de origen

Capítulo VII. Procedimientos aduaneros para el manejo del origen de las mercancías

Capítulo VIII. Medidas de salvaguardia

Capítulo IX. Prácticas desleales de comercio internacional

Capítulo X. Comercio transfronterizo de servicios

Capítulo XI. Servicios financieros

Capítulo XII. Telecomunicaciones

Capítulo XIII. Entrada temporal de personas de negocios

Capítulo XIV. Inversión

Capítulo XV. Medidas relativas a la normalización

Capítulo XVI. Propiedad intelectual

Capítulo XVII. Transparencia

Capítulo XVIII. Administración del tratado

Capítulo XIX. Solución de controversias

Capítulo XX. Excepciones

Capítulo XXI. Disposiciones finales

Hasta aquí la estructura del tratado del triángulo del norte, misma que será abordada y analizada en el siguiente apartado.

<sup>757</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación*. 2001. Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, *op. cit.*

3.5.3.8.11.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>758</sup>

Desde una visión general, el propósito del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras fue establecer una zona de libre comercio que permitiera avanzar en el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica. Y, en términos particulares, los objetivos de este tratado tienen que ver con los siguientes elementos: estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios; promover condiciones de libre competencia; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios; eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios; aumentar las oportunidades de inversión; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual; establecer lineamientos, para la ulterior cooperación entre las partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del tratado de libre comercio, y crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias.

En cuanto a la cobertura temática en general, y sobre el comercio de bienes en particular, el Tratado del Triángulo del Norte proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el tratado de libre comercio en comento significa: la apertura comercial asimétrica para México tanto en tasas base como en plazos de desgravación; la eliminación de aranceles de inmediato para más de la mitad de las exportaciones mexicanas y el resto en plazos de desgravación de tres a 11 años; el otorgamiento de trato nacional a bienes de las partes, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 111 del GATT de 1994; la existencia de programas de devolución, de diferimiento y de exención de aranceles aduaneros aplicados a bienes exportados, y la prohibición de incrementar o establecer derecho aduanero alguno por concepto de servicio prestado por la aduana y eliminación de tales derechos sobre bienes originarios a partir del 10 de enero de 2001.

<sup>758</sup> *Idem.*

A propósito de las reglas de origen y los procedimientos aduaneros el tratado considera:

- La aplicación de un valor general de contenido regional de 50%.
- El establecimiento de mecanismos para que los bienes originarios gocen de trato arancelario preferencial y verificación del cumplimiento de las reglas de origen.
- La existencia de procedimientos claros y expeditos para verificar el origen de los bienes.
- La existencia de certidumbre y seguridad jurídica a través de la expedición de resoluciones o dictámenes anticipados, a solicitud de parte, para la determinación y certificación de origen.
- El establecimiento de excepciones congruentes con las obligaciones ante la OMC.<sup>759</sup>
- El reconocimiento de productos distintivos como el tequila y el mezcal.
- La prohibición de incrementar algún arancel aduanero vigente, así como la adopción de uno nuevo sobre bienes originarios sujetos al programa de desgravación arancelaria, salvo excepciones señaladas.
- El establecimiento de aduanas específicas sin afectar intereses de las partes, o la existencia de niveles de flexibilidad temporal, entre las partes, para bienes clasificados en determinados capítulos; asignándose montos anuales calculados en dólares americanos o su equivalencia en moneda nacional del país signatario respectivo, los cuales serán administrados por el país importador de conformidad con su legislación, como es el caso de los hilos y las telas producidos en México, a los cuales Guatemala otorgará tratamiento arancelario preferencial por bienes originarios hasta de 7 500 000 dólares anuales o su equivalencia en quetzales, por un periodo de cuatro años a partir del 1 de enero de 2001.
- La existencia de formatos únicos para el certificado y la declaración de origen.
- La excepción de presentar certificado de origen, o la dispensa de éste, entre otros.

<sup>759</sup> En relación con el otorgamiento de trato nacional, México podrá mantener, hasta enero de 2006, las disposiciones del decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz del 11 de diciembre de 1989, así como cualquier prórroga o modificación a éste. En la eliminación de restricciones a la importación y exportación de bienes: posibilidad de adoptar prohibiciones o restricciones, por parte de cualquier país signatario, de determinados bienes, como los bienes usados.

- La obligación de conservar los registros contables durante cinco años como mínimo, a partir de que se llene y firme un certificado o una declaración de origen.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el TTN establece los siguientes puntos: la desgravación arancelaria de forma inmediata a 65% de las exportaciones de México o en un plazo máximo de cuatro años, y el acceso inmediato a productos como químicos, autopartes, vehículos pesados y ciertas herramientas; a mediano plazo, productos como llantas, textiles, confección, acumuladores y lápices; a largo plazo (de siete a 10 años), productos como plásticos, pinturas, cables, pilas, plumas, bolígrafos, muebles, tornillos y electrodomésticos.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla:

- Exclusión, en la negociación del tratado, de productos como azúcar, café y plátano.
- Acceso inmediato a 30% de las exportaciones de México, poco más de 12% a mediano plazo y 41% a largo plazo.
- Establecimiento de medida de salvaguardia especial para algunos productos sensibles.
- Cumplimiento de obligaciones internacionales, antes de aplicar un acuerdo intergubernamental sobre bienes, de conformidad con el GATT/94, que pueda afectar el comercio de un bien agropecuario, previa consulta al Comité de Comercio Agropecuario.
- Posibilidad de acelerar la desgravación arancelaria prevista en el Programa de Desgravación Arancelaria.
- Posibilidad de mantener o adoptar una prohibición, restricción o arancel aduanero a la importación de bienes no contemplados en el Programa de Desgravación Arancelaria, de conformidad con los derechos y las obligaciones derivados del acuerdo de la OMC.
- Posibilidad de examinar anualmente la incorporación de bienes excluidos del Programa de Desgravación Arancelaria.
- Abstención para adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación y a la exportación de cualquier bien agropecuario.

- Existencia de ayudas internas para el sector, conforme a las negociaciones agropecuarias multinacionales en el marco del acuerdo de la OMC y que tengan efectos mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción.
- Prohibición de mantener o adoptar subsidios a la exportación durante cinco años a partir del 10 de enero de 2001.
- Utilización, como marco de referencia, de normas, directrices o recomendaciones de carácter internacional para el establecimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias basadas en la evaluación de riesgo, considerándose diversos factores, como información científica y técnica disponible.
- Reconocimiento de zonas libres y zonas de escasa prevalencia de plagas y enfermedades (adaptación a las características sanitarias y fitosanitarias de las zonas de origen y destino del bien).

Además, el TTN establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye:

- Aplicación de reglas y disciplinas a todos los sectores de servicios, excepto transporte aéreo.
- Otorgamiento de principios básicos como trato nacional y trato de nación más favorecida y la no obligatoriedad de presencia local como condición en la prestación de servicios.
- Compromiso de consolidar la liberalización de la mayoría de los sectores, en sus respectivas legislaciones, a través de negociaciones cada dos años, a partir del 10 de enero de 2001.
- Establecimiento de principios y disciplinas básicas para promover y otorgar certidumbre a las instituciones financieras que se establezcan en territorio nacional; las modalidades y el nivel de apertura en este sector se negociarán dos años posteriores al 1º de enero de 2001.
- Establecimiento de un sistema de información de mercados a partir de 2001; asimismo, información constante del establecimiento de nuevas disposiciones legales que afecten considerablemente el comercio de servicios.
- Institución de procedimientos para la negociación futura de acuerdos de reconocimiento mutuo en materia de servicios profesionales.



- Estudio de la posibilidad de eliminar el requisito de nacionalidad o residencia permanente para el reconocimiento de títulos a prestadores de servicios profesionales en 2001.
- Iniciación de negociaciones entre Guatemala, Honduras y México para la apertura del transporte terrestre por carretera a partir de 2001; eliminación de restricciones al comercio transfronterizo y elaboración de un programa de trabajo para hacer compatibles las medidas de normalización, entre otros.
- Otorgamiento de trato nacional a los inversionistas respecto del establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otras formas de enajenación de instituciones financieras análogas e inversiones en instituciones financieras similares en territorio de cualquiera de las partes.
- Posibilidad de prestar nuevos servicios financieros y procesamiento de datos similares, previa autorización del país signatario y conforme a su legislación; asimismo, la transferencia de información, cuando sea necesario, para llevar a cabo actividades ordinarias de negocios de dichas instituciones.
- Negociación, en un plazo no mayor a dos años a partir de 2001, de reservas y compromisos específicos de las partes; Guatemala queda exceptuado de la aplicación de dicho plazo hasta que se establezcan o negocien con México las reservas y compromisos específicos.
- Acceso a cualquier red o servicio público de telecomunicaciones, incluyendo los circuitos privados aumentados, ofrecidos en territorio o de manera transfronteriza, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios. Así también, se establecen compromisos para evitar prácticas anticompetitivas.
- Existencia de procedimientos transparentes y no discriminatorios para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado.
- Existencia de disciplinas que otorgan facilidades a la movilidad de personas de negocios.
- Disponibilidad de información de medidas migratorias; asimismo, a más tardar en 2002, se preparará, se publicará y se pondrá a disposición un documento consolidado que explique los requisitos para la entrada temporal.

Por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del tratado de libre comercio en comento, señala:

- Existencia de protección y seguridad jurídica a inversionistas y a sus inversiones, así como un mecanismo de solución de controversias.
- Otorgamiento de un trato no menos favorable al concedido a sus nacionales o a un país tercero.
- Prohibición de requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión, como condicionante del establecimiento de una inversión o el otorgamiento de un incentivo; se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transferencias al exterior.
- Prohibición de imponer u obligar al cumplimiento de determinados requisitos o compromisos en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión o de un inversionista de cualquier país, parte o no parte del tratado.
- Prohibición de nacionalizar o expropiar —directa o indirectamente— una inversión o adoptar alguna medida equivalente, salvo algunas excepciones.
- Promoción y apoyo a la elaboración de documentos de fomento de oportunidades de inversión en sectores económicos específicos y alianzas estratégicas entre inversionistas y diseño de mecanismos para su difusión; asimismo, la creación, sostenimiento y perfeccionamiento de mecanismos financieros que hagan viables las inversiones.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-EUMRESGH derivan en la solución de controversias y en el establecimiento de instituciones. En primer término, la solución de controversias se asocia con la solución de controversias conforme a las disposiciones del TLC, del acuerdo de la OMC o de los convenios de conformidad con este último;<sup>760</sup> la reducción a la mitad de plazos establecidos para controversias de bienes percederos o disminuidos aún más, de común acuerdo de las partes, sin perjuicio alguno; el establecimiento de un mecanismo para la prevención o solución de controversias, basado en principios de equidad, seguridad jurídica y neutralidad;<sup>761</sup> la existencia de medios alternativos para la solución de controversias ante instituciones judiciales y administrativas de carácter nacional, y la existencia de un código de conducta para los procedimientos

<sup>760</sup> Podrán resolverse en uno u otro foro a elección de la parte reclamante.

<sup>761</sup> Consta de tres etapas: una de naturaleza consultiva y las otras dos contenciosas; una de éstas ante la Comisión de Libre Comercio y la otra ante un Tribunal Arbitral.

de solución de controversias que asegure el respeto a los principios de integridad e imparcialidad que las partes otorgan en dicha materia. Y las instituciones, por su parte, apuntan hacia el establecimiento de una Comisión Administradora, integrada por ministros o secretarios del ramo de cada uno de los países signatarios (en caso contrario por sus sucesores); la instalación de comités *ad hoc*, permanentes o grupos de trabajo y de expertos; la existencia de una Subcomisión Administradora integrada por representantes de las partes, a nivel de subsecretario o viceministro del ramo, o sucesores designados; la creación de centros que ofrezcan información a productores, consumidores y exportadores; asimismo, de instancias para que las autoridades correspondientes puedan resolver o consultar cualquier asunto sobre normalización, y el establecimiento de comités especiales de consulta.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, cabe mencionar el reinicio de las negociaciones después de junio de 2002, respecto de compras del sector público, garantizando una amplia cobertura y la aplicación del principio de trato nacional entre los países signatarios, considerándose los avances alcanzados hasta el momento. Y, sobre la propiedad intelectual, el TTN contempla: el establecimiento de obligaciones, conforme a las legislaciones nacionales, sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual, confirmándose las obligaciones y los derechos en los tratados y las convenciones internacionales suscritos por las partes; el otorgamiento de protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual y la garantía de que las medidas adoptadas, para tal efecto, no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo; la libertad de establecer el procedimiento adecuado para la aplicación de las disposiciones contempladas en esta materia, en el marco de su propio sistema y práctica jurídica; el otorgamiento de un trato no menos favorable del que se concede a los nacionales en materia de adquisición, protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual, a reserva de las excepciones contempladas en los convenios de Berna, Ginebra y París, así como en la Convención de Roma, y el otorgamiento inmediato, y sin condiciones, de cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedidos a los nacionales de cualquier otro país no parte del tratado,

quedando exentos de esta obligación los asignados de conformidad con lo establecido en el acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual, relacionados con el comercio (anexo 1C del acuerdo de la OMC).

Por último, en el marco de una identificación de productos y servicios en el TLC-EUMRESGH, los que tienen mayor posibilidad de exportación son: a El Salvador: hebillas, broches, remaches y cremalleras para carteras, selladores de balones, discos de aluminio, muebles metálicos, ropa de cama, manteles y cortinas, lámina acrílica, tubería galvanizada, cera y maquinaria para la fabricación de velas, *software* psicológico, equipos dentales, harina de trigo, centrífugas, repuestos para vehículos, resinas plásticas, artículos deportivos, dura panel, abarrotos en general, maquinarias inyectoras de plástico y metal, artículos plásticos para el hogar, cemento y cal, equipos, repuestos y accesorios para telecomunicaciones, productos ferreteros, herramientas eléctricas, materias primas para alimentos, productos de cerámica, vidrios para ventanas, insumos agrícolas, orgánicos y químicos, llantas y acumuladores, entre otros; a Guatemala: planta procesadora de minerales, zinc, látex, artesanías de hojalata, hierro y madera, equipos contra incendios, calzado de piel para dama, paneles de tabla yeso, *clinker*, flores frescas, papel bond para fotocopidora, jugos concentrados y néctares, anticonceptivos, materiales y accesorios de hierro, *software*, papel, cajas y bolsas para regalo, antibióticos, acero inoxidable, básculas para camiones, cerillos, láminas de plástico corrugado y láminas PVC, accesorios para mascotas, accesorios para limpieza, medicamentos genéricos, artículos de cocina, abarrotos en general, artículos promocionales, frutas y vegetales, envases plásticos para medicamentos, gas freón, implantes ortopédicos, chocolates, dulces y galletas, medidores eléctricos, *software* y *hardware*, materias primas para nutrición animal, productos homeopáticos en general, alimentos enlatados y confitería en general, pieles y telas sintéticas, calzado, PVC reciclado para inyección de calzado, lámparas, sillas y mesas plegables, materiales eléctricos, hilo acrílico, chamarras de piel, productos dentales, llantas y herramientas para camiones y tractocamiones, juguetes de plástico, sal refinada, fosfato dicálsico, entre otros, y a Honduras: paneles de tabla yeso, abarrotos, maquinaria para embolsar gasas médicas y productos dentales en general.

### 3.5.3.8.11.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

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

En esa tesitura, la región que conforman los países del Triángulo del Norte posee un gran potencial para las exportaciones de México, pues durante 2002 las ventas de productos mexicanos a estos países superaron 986 millones de dólares,<sup>762</sup> y en 2003 las mismas naciones importaron de México 1 007.2 millones de dólares, 21.0% de las exportaciones mexicanas a la región latinoamericana (4 788 millones de dólares).<sup>763</sup> Esto representa un incremento de 2.3% respecto del monto registrado en el 2000, año previo a la entrada en vigor del TLC México-TN.<sup>764</sup> Así, las ventas de México a esta región son superiores a la suma de las exportaciones de productos mexicanos a Brasil, Argentina y Chile.<sup>765</sup>

Por lo tanto, este tratado, aunado a los tratados de libre comercio en vigor con Costa Rica y Nicaragua, permite al país continuar fortaleciendo la integración económica con Centroamérica. Asimismo, contribuye directamente al desarrollo económico del sureste del país al atraer inversiones que generan más empleos en esa región y al ampliar las oportunidades de incorporar a más empresas pequeñas y medianas para incrementar su presencia en Centroamérica.<sup>766</sup>

<sup>762</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>763</sup> Cf. Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio con el TN". México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.

<sup>764</sup> *Idem.*

<sup>765</sup> *Idem.*

<sup>766</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

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

### 3.5.3.8.12. *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (TLC-EUMEAELC)*

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio<sup>767</sup> (TLC-EUMAELC) constituye un elemento institucional con el que México logró un acceso preferencial al Espacio Económico Europeo<sup>768</sup> y Suiza, cubriendo prácticamente toda Europa Occidental, con lo cual se buscaba diversificar los mercados de destino y la composición de las exportaciones mexicanas. Así, con el TLC-EUMAELC se amplió la extensa red de tratados comerciales suscritos por México con otras naciones, se dio lugar a la formación de una importante zona de libre comercio entre México y la República de Islandia, el Reino de Noruega, el Principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza, y se colocó a México como el único país latinoamericano con libre acceso comercial a los países con el más alto ingreso per cápita del mundo.<sup>769</sup>

La negociación del tratado se llevó a cabo después de tres años de consultas y se concretó después de cuatro rondas de negociaciones en cuatro grupos técnicos: comercio de bienes, servicios e inversión, aspectos legales e institucionales, y otros temas.<sup>770</sup> La base de la negociación de este nuevo acuerdo fue el tratado de libre comercio celebrado entre México y la Unión Europea (TLCUEM), lo cual facilitó la negociación y el proceso de consulta

<sup>767</sup> *Idem.*

<sup>768</sup> La Asociación Económica de Libre Comercio (AELC) está integrada por la República de Islandia, el Reino de Noruega, el Principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza.

<sup>769</sup> El Espacio Económico Europeo está integrado por los Estados miembros de la UE más Islandia, Liechtenstein y Noruega.

<sup>770</sup> En 2003, el PIB del AELC ascendió a más de 540 mil millones de dólares (mmd) y su ingreso per cápita promedio a 38.6 mil dólares. Cf. Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio e inversión con el AELC", México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.

con el sector privado mexicano.<sup>771</sup> Así, el tratado de libre comercio México-AELC entró en vigor el 1º de julio de 2001.<sup>772</sup>

En términos generales, pues, el TLC-EUMAELC estableció reglas de beneficio mutuo en materias de comercio y e inversión para los países signatarios del tratado. Y a través del elemento institucional en comento se otorgó certidumbre a los sectores económicos, se ha permitido promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y se facilitan los flujos de inversión entre los socios.

### 3.5.3.8.12.1. *La estructura del TLC-EUMAELC*

El TLC-EUMAELC está conformado por nueve capítulos generales, presentados como sigue, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado de referencia:<sup>773</sup>

- Preámbulo
- Capítulo I. Disposiciones generales
- Capítulo II. Comercio de bienes
- Capítulo III. Servicios de inversión
- Sección I. Comercio de servicios
- Sección II. Transporte marítimo
- Sección III. Servicios financieros
- Sección IV. Excepciones generales
- Sección V. Inversión
- Capítulo IV. Competencia
- Capítulo V. Compras del sector público
- Capítulo VI. Propiedad intelectual
- Capítulo VII. Disposiciones institucionales
- Capítulo VIII. Solución de controversias
- Capítulo IX. Disposiciones finales

<sup>771</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>772</sup> *Idem.*

<sup>773</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2001), Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio”, 21 de junio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-AELC. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

Hasta aquí la estructura del tratado en comento, misma que será abordada y analizada en el siguiente apartado.

3.5.3.8.12.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>774</sup>

Desde una visión general, el propósito del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la AELC fue crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una zona de libre comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo. Y, en términos particulares, los objetivos de este tratado tienen que ver con los siguientes elementos: nueve desarrollo de los intercambios de bienes y servicios; liberalizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios; dinamizar la actividad comercial y económica; diversificar las exportaciones mexicanas y tener acceso preferencial en Europa; atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana; generar mayores empleos; promover la inversión extranjera directa, e incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.

En torno de la cobertura temática, el TLC-EUMAELC incluyó los siguientes tópicos: el comercio de bienes, las normas técnicas, la inversión y los servicios, la propiedad intelectual y los elementos administrativos e institucionales para operar el tratado.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-EUMAELC proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto al acceso a los mercados, el TLC-EUMAELC establece una liberalización gradual y recíproca de los mercados de ambas partes; en cuanto a productos industriales: México negoció apertura total para 100% de sus exportaciones de productos industriales a partir de la entrada en vigor del tratado, y los países del AELC negociaron una desgravación gradual de los aranceles aplicables a sus exportaciones industriales a México, a partir de la entrada en vigor del

<sup>774</sup> *Idem.*



tratado y hasta 2007, y en cuanto a productos agrícolas: México negoció un acceso preferencial para una gran variedad de productos que incluyen: plátano, jugo de naranja, jugos de otros cítricos y frutas tropicales, uva de mesa, miel para uso industrial, café verde, cerveza y tequila, y también negoció con los países del AELC tres acuerdos bilaterales para el sector agrícola, por lo que el acceso y la desgravación arancelaria son diferentes en cada caso.

A propósito de las reglas de origen y los procedimientos aduaneros, México y los países del AELC establecieron reglas de origen y procesos de verificación y certificación similares a los acordados en el TLCUEM.

Además, el TLC-EUMAELC establece un apartado propio del comercio de servicios y la inversión. El comercio de servicios incluye: reglas y disciplinas apegadas a las disposiciones del artículo V del GATS (General Agreement on Trade in Services). Y, por su parte, en cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLC-EUMAELC señala que las partes adoptaron una definición de inversión acotada a la inversión extranjera directa y asumieron la obligación de garantizar la libre transferencia de los pagos relacionados con la inversión, ratificando, asimismo, sus compromisos internacionales en materia de inversión.

Del mismo modo, los aspectos institucionales propios del TLC-EUMAELC, derivan en la solución de controversias, el *antidumping* y los subsidios, y la competencia. En primer término, en la solución de controversias las partes acordaron un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos, mediante un proceso previo de conciliación antes de la instalación del panel arbitral, dándole prioridad a la conciliación. Ambas partes se reservan el derecho de apelar las decisiones del mecanismo previsto ante la OMC. Sobre el *antidumping* y los subsidios, las partes acordaron mantener sus derechos y obligaciones para aplicar sus respectivas legislaciones de *antidumping* y antisubvenciones conforme a lo dispuesto en la OMC. Y, con el fin de promover soluciones constructivas, las partes acordaron establecer un periodo previo de consultas a nivel gubernamental una vez presentada la denuncia correspondiente y antes de que dé inicio, de manera formal, la investigación. Y en términos de competencia se estableció el compromiso de las partes de aplicar sus respectivas legislaciones de competencia con fin de proscribir conductas monopóli-

cas, considerando disposiciones generales en materia de cooperación y un mecanismo de consultas entre las autoridades de competencia de la partes.

En adición, el tratado en cuestión contempla un rubro sobre las compras de gobierno y la propiedad intelectual. En torno de las compras, se mantienen los principios de trato nacional, denegación de beneficios e impugnación. En lo que se refiere a los procedimientos de compra y rectificaciones o modificaciones a las listas de entidades cubiertas por este capítulo, México aplicará los procedimientos establecidos en el TLCAN y los miembros del AELC aplicarán aquellos sobre contratación pública (GPA) de la OMC. Y sobre la propiedad intelectual, en el TLC-EUMAELC se contempla la reafirmación de las partes en torno de sus obligaciones establecidas en diversas convenciones y tratados internacionales, de conformidad con sus legislaciones vigentes en materia de propiedad intelectual, estableciéndose, asimismo, un mecanismo de consultas sobre asuntos relativos a la propiedad intelectual.

#### 3.5.3.8.12.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

Los países que forman la Asociación Europea de Libre Comercio, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein representan el décimo primer socio comercial de México, y sus inversiones en plantas y equipo efectuadas en el país representaron 0.9% del total de inversión extranjera directa (IED) recibida entre enero de 1994 y marzo de 2003.<sup>775</sup>

Con el TLC-EUMAELC, México consolidó su posición comercial en Europa Occidental, al contar con acceso preferencial al mercado más grande del mundo, pues los productos mexicanos gozan ahora de un mercado adicional de 12.1 millones de personas con uno de los ingresos per cápita más altos del mundo.<sup>776</sup>

En 2003 el comercio México-AELC fue de 1.66 millones de dólares (mdd): las exportaciones de productos mexicanos a los países de la AELC sumaron 722 millones de dólares, y las importaciones mexicanas de pro-

<sup>775</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006, *op. cit.*

<sup>776</sup> *Idem.*

ductos provenientes de los países de la AELC sumaron 940 millones de dólares.<sup>777</sup> Durante 2003, el 0.4% del valor total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).<sup>778</sup> Asimismo, las compras mexicanas de productos provenientes de la AELC representaron 0.6% del valor total de las importaciones de México. De esta forma, los países que integran la AELC participaron con 0.5% del comercio total de México durante 2003.<sup>779</sup>

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

### 3.5.3.8.13. *El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (TLC-MROU) y el Mercosur*

En julio de 2002, México y los Estados Parte del Mercado Común del Sur (Mercosur) suscribieron un acuerdo marco (Acuerdo de Complementación Económica 54) en aras de promover y establecer el compromiso de lograr, mediante negociaciones periódicas, una zona de libre comercio entre México, y Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Tal Acuerdo comprende los celebrados o los que se celebren entre México y ese bloque, así como los de carácter bilateral entre México y cada uno de los países miembros;

<sup>777</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2001), "Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio", *op. cit.*

<sup>778</sup> Cf. Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio y la inversión con el AELC", México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.

<sup>779</sup> *Idem.*

por tanto, mantiene los avances logrados en los acuerdos suscritos por México con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, así como el acuerdo entre México y el Mercosur para el sector automotor y posibilita la conducción de negociaciones futuras, con el fin de ampliar y profundizar los acuerdos, de conformidad con los intereses de cada uno de los países participantes, sin cerrar la posibilidad de efectuar negociaciones del bloque con México.<sup>780</sup>

Con base en este acuerdo, un mes después, México y Uruguay iniciaron la negociación de un tratado de libre comercio considerando y las condiciones y preferencias arancelarias pactadas en el Acuerdo de Complementación Económica 5 (ACE5).<sup>781</sup> Así, el tratado finalmente fue suscrito el 15 de noviembre de 2003 por los presidentes Vicente Fox y Jorge Batle, en el marco de la XIII Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, bajo la estipulación de que la vigencia del tratado de libre comercio en comento comenzaría el 15 de julio de 2004.<sup>782</sup>

De esta manera, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (TLC-MROU) constituye un elemento institucional que, como parte de los tratados de libre comercio suscritos por México con países de América del Sur, busca: la creación de un área de libre comercio; el establecimiento de un marco jurídico que permita ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las

<sup>780</sup> De ahí que se lograra concretar el Acuerdo de Complementación Económica 55 sobre el Sector Automotor entre México y los países miembros de Mercosur, en el que se negociaron cupos anuales bilaterales para la importación, libre de aranceles, de automóviles entre México y Argentina, Brasil y Uruguay. Este acuerdo prevé el libre comercio de automóviles a partir de 2006.

<sup>781</sup> El 29 de diciembre de 1999, México y Uruguay suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica 5, con vigencia hasta ser sustituido por un nuevo acuerdo. El 1° de marzo de 2001 entró en vigor la ampliación del ACE5, que sustituyó todo lo negociado con anterioridad, la cual se incorporaron al acuerdo disciplinas más completas en materia de acceso a mercados, salvaguardias, normas sanitarias, normas técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias, así como una liberación amplia que permitió que actualmente ambos países se otorguen 100% de preferencia arancelaria para el universo de las respectivas tarifas de importación, con algunas excepciones, a las que cada país otorga preferencias menores, o bien, no se otorga ninguna preferencia. Dicho acuerdo tendría vigencia hasta ser sustituido por el que llegase a suscribirse entre México y Mercosur, lo que permitiría otorgar a los agentes económicos de ambos países mayor certidumbre, con reglas claras y transparentes, coadyuvando al incremento de las relaciones económicas bilaterales.

<sup>782</sup> Los cuerpos legislativos de ambos países han aprobado el tratado de libre comercio y se han realizado todas las demás acciones necesarias para publicarse el 14 de julio de 2004 en el *Diario Oficial de la Federación*, entrando en vigor a partir del 15 de julio de 2004. Y con ello, el ACE 5 queda sin efecto. Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2004), Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay”, 14 de junio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Uruguay. <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

Partes; la activación de un marco normativo para promover inversiones recíprocas; el impulso de la diversidad comercial, y facilitar la complementación y la cooperación económicas entre los socios.

### 3.5.3.8.13.1 *La estructura del TLC-MROU*

El TLC-MROU se encuentra integrado por 21 capítulos, en el orden siguiente, de acuerdo con la estructura temática oficial del tratado en cuestión:<sup>783</sup>

Preámbulo

Capítulo I. Disposiciones iniciales

Capítulo II. Definiciones generales

Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Capítulo IV. Sector agropecuario

Capítulo V. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo VI. Reglas de origen

Capítulo VII. Procedimientos aduaneros para el manejo del origen de las mercancías

Capítulo VIII. Medidas de salvaguardia

Capítulo IX. Prácticas desleales de comercio internacional

Capítulo X. Comercio transfronterizo de servicios

Capítulo XI. Servicios financieros

Capítulo XII. Telecomunicaciones

Capítulo XIII. Entrada temporal de personas de negocios

Capítulo XIV. Inversión

Capítulo XV. Medidas relativas a la normalización

Capítulo XVI. Propiedad intelectual

Capítulo XVII. Transparencia

Capítulo XVIII. Administración del tratado

Capítulo XIX. Solución de controversias

Capítulo XX. Excepciones

Capítulo XXI. Disposiciones finales

<sup>783</sup> *Idem.*

Hasta aquí la estructura del tratado en comento, misma que será abordada y analizada en el siguiente apartado.

### 3.5.3.8.13.2. *Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido*<sup>784</sup>

Desde una visión general, el propósito del TLC-MROU fue crear una zona de libre comercio entre ambos países. Y, en términos específicos, los objetivos de este tratado, desarrollados a través de sus principios y sus reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, versan sobre: *a)* estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes; *b)* eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes; *c)* promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes; *d)* aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; *e)* proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte; *f)* establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado, y *g)* crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En cuanto a la cobertura temática, el TLC-MROU incluyó, entre otros, los siguientes tópicos: el comercio de bienes, el comercio de servicios, las barreras técnicas al comercio, las adquisiciones del sector público, la inversión, la propiedad intelectual, los elementos de la administración del tratado y la solución de las controversias en el marco del tratado.

Sobre el comercio de bienes, el TLC-MROU proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el TLC-MROU significa que se negoció tomando como base el Acuerdo de Complementación Económica 5 (ACE5);<sup>785</sup> y, que se incorpora en los pro-

<sup>784</sup> *Idem.*

<sup>785</sup> Sector agropecuario: I. La liberación recíproca de productos, tales como flores, hortalizas (tomates, ajos,

ductos excluidos del tratado de libre comercio la preferencia arancelaria regional (PAR), cuando corresponda.

A propósito de las reglas de origen generales, el tratado especifica: definiciones claras sobre las disposiciones que los bienes deben cumplir para ser considerados como originarios de la región y con ello poder gozar del trato arancelario preferencial que prevé el tratado; conceptos importantes (materiales intermedios, acumulación, bienes fungibles, envases y materiales de empaque, entre otros) que otorgan a los productores diversas alternativas para que los bienes producidos califiquen como originarios, y la búsqueda hacia la integración de los procesos productivos en la región, promoviendo con ello el establecimiento de cadenas productivas y el consumo de insumos originarios de la misma. Y el mismo instrumento jurídico, en torno de las reglas de origen específicas, establece los procesos productivos que debe cumplir cada uno de los bienes con el objeto de calificar como originarios de la región, atendiendo los intereses y necesidades de las industrias de ambos países; la garantía del otorgamiento de las preferencias arancelarias negociadas, exclusivamente a aquellos bienes de la región que han cumplido los requisitos correspondientes, evitando con ello que terceros países hagan uso del tratado mediante la triangulación de comercio; la metodología utilizada es del tipo de los acuerdos de nueva

zanahorias, nabos, pepinos y pepinillos, chícharos, espárragos, entre otras), frutas (mangos, guayaba, sandías, uvas, melón, fresas, entre otras), harina de trigo, productos de panadería, pastelería, galletería, preparaciones de hortalizas y frutas (jugos de tomate y uva, mezclas de jugos, entre otras), preparaciones alimenticias diversas (café instantáneo, extractos de café, entre otras), bebidas no alcohólicas y cerveza. 2. Quesos: se incrementa el cupo anual que otorga México hasta 6 000 toneladas: 4 400 como estaban acordadas en el ACE5 y 2 200 adicionales destinadas a uso industrial o con una presentación de hasta 5 kg por unidad. 3. Carne de bovino: México aplicará un programa de desgravación arancelaria que inicia con el 10% de arancel *ad valorem* pactado en el ACE5 y que llegará a un arancel de 7% a partir del tercer año de vigencia del tratado. 4. Productos pesqueros: la liberación recíproca de pescado seco salado, cangrejo rojo y centolla congelados; vieiras naturales congeladas, preparaciones de pescado (empanadas y con salsas), hamburguesas de cangrejo rojo, preparaciones de moluscos, y palitos de surimi. Sector industrial: La liberalización inmediata del sector, excepto: *a*) calzado: se aplicará un programa de desgravación lineal a 10 años; *b*) tejidos de lana: se modifica la unidad de medida del cupo otorgado por México, de dólares a metros cuadrados, quedando en 1.8 millones de metros cuadrados a la entrada en vigor del tratado, para alcanzar 2.3 millones cumplido el tercer año; *c*) prendas de vestir: se mantienen las mismas condiciones negociadas en el ACE5; *d*) automotor: estos productos se regirán por lo acordado entre los dos países, en el marco del Acuerdo de Complementación Económica 55 (ACE55), suscrito entre México y Mercosur. De conformidad con lo anterior, se incorporarán al ACE55, con preferencia de 100%, algunas autopartes como: líquido para frenos, neumáticos, juntas, guarniciones para frenos y embragues, vidrios para uso automotriz, cerraduras, motores de vehículos automotrices, árboles de transmisión, bujías, limpiaparabrisas, faros, defensas automotrices, cinturones de seguridad y cajas de cambios. Las autopartes se incorporarán al ACE55 mediante un protocolo adicional que entrará en vigor al mismo tiempo que el TLC. *Cf. idem.*

generación y resulta similar a la establecida en la mayor parte de los acuerdos suscritos anteriormente por México, haciendo con ello más fácil su aplicación por los usuarios; sobre el sector agropecuario se perfilan reglas de origen estrictas que exigen que los insumos principales sean de la región, de tal forma que se protejan los intereses de los productores nacionales de ambos países, procurando una mayor integración de las cadenas productivas, y sobre el sector industrial, las reglas de origen específicas fueron establecidas considerando el abastecimiento de insumos que se tiene en la región y exigiendo la realización de procesos productivos sustanciales dentro de la misma.

De los procedimientos aduaneros, el tratado considera: profundizar en las disposiciones que se tenían negociadas previamente en el ACE5, y ofrecer a los usuarios un instrumento jurídico que otorga mayor certeza y seguridad en sus operaciones comerciales estableciendo disposiciones claras que garantizan la correcta aplicación del tratado y el efectivo otorgamiento de las preferencias negociadas exclusivamente a los productos que cubran los requisitos correspondientes. Igualmente, el tratado de libre comercio en cuestión aborda mecanismos de certificación y verificación en el mismo rubro de la logística aduanera. Así, en torno del mecanismo de certificación se establece: la necesidad de un formato específico para el certificado de origen; que el certificado de origen requiere la validación por parte de la autoridad competente del país exportador; que para validar un certificado de origen, la autoridad debe recibir, por parte de los usuarios, los documentos que demuestren que el bien cumple con las disposiciones en materia de reglas de origen, y que los gobiernos de ambos países son responsables de notificar a los funcionarios habilitados para la validación de los certificados así como de las firmas y los sellos correspondientes, y de llevar el control del archivo de los certificados validados durante un periodo determinado con el objeto de presentar la información necesaria cuando el gobierno del país importador así lo solicite. Por lo que toca al mecanismo de verificación éste supone: que el gobierno del país importador puede iniciar un proceso de verificación del origen de los bienes mediante: una solicitud de información a la autoridad del país exportador; cuestionarios dirigidos directamente al productor o exportador; o visitas de verificación a un exportador, o productor del país de exportación, con el pro-



pósito de examinar los registros y documentos que acrediten el cumplimiento de las reglas de origen; que el mecanismo de verificación es de vanguardia, ya que establece para cada uno de los métodos de verificación plazos para dar respuesta a la autoridad verificadora, así como para presentar la determinación y con ello proceder conforme a los procedimientos legales correspondientes; que en las resoluciones anticipadas los usuarios podrán solicitar a la autoridad aduanera del país al que se pretende exportar el bien una determinación sobre si dicho bien califica como originario, y que cuando las autoridades de un país lleven a cabo una determinación con respecto al origen de un bien, por objeto de una verificación de origen o de una resolución anticipada, los interesados contarán con el derecho de revisión e impugnación de tal determinación.

En torno de las normas técnicas en el sector económico industrial el TLC-MROU establece los siguientes puntos:

- Se confirman los derechos y obligaciones adquiridos en el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio de la OMC, sobre las medidas relativas a la normalización.
- Las medidas relativas a la normalización serán no discriminatorias y no serán utilizadas como un obstáculo innecesario al comercio. Para su elaboración, se usarán como base las normas internacionales, siempre que dichas normas sean apropiadas para lograr un objetivo legítimo.
- La adopción y aplicación de las medidas de normalización se sujetarán a procedimientos expeditos de notificación, apoyadas por las autoridades competentes de cada parte, así como de la celebración de reuniones bilaterales y de programas de cooperación técnica en la materia.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el sector económico agropecuario, el tratado contempla lo siguiente:

- Se establecen disciplinas y reglas que aseguran la transparencia para la elaboración, adopción y aplicación de este tipo de medidas.
- Se definen los principios sobre procedimientos y tiempos para la evaluación del riesgo y el reconocimiento de zonas libres de plagas y enfermedades.

- Se crea un comité para vigilar el cumplimiento de los acuerdos y se crean grupos técnicos de trabajo en salud animal, sanidad vegetal e inocuidad de alimentos, para apoyar la facilitación del comercio.
- Se establecen las bases para promover la cooperación técnica y consolidar el sistema sanitario y fitosanitario entre ambos países.

En adición, los mecanismos de salvaguardias incluidos en el tratado pueden ser de dos tipos: globales y bilaterales.<sup>786</sup> Ambas opciones están sujetas a un procedimiento claro y transparente que garantiza la adecuada protección a la rama de producción nacional ante situaciones de daño grave o amenaza del mismo, pero evita que medidas de esta naturaleza se utilicen con fines proteccionistas. Entre otros aspectos se dispone que la parte que aplique una medida de salvaguardia deba mantener a la otra parte un nivel de comercio que resulte en un promedio de los tres años anteriores a la existencia del daño grave o amenaza del daño grave.

El TLC-MROU, además, establece un apartado para el comercio de servicios. El capítulo contiene: disciplinas y principios básicos para el intercambio de todos los servicios, excepto los gubernamentales, aéreos y financieros, pues estos últimos contarán con un capítulo específico en el futuro; el compromiso de no discriminación entre proveedores nacionales y extranjeros; se otorga un trato no menos favorable al que se conceda a prestadores de servicios de un tercer país; se estipula que no es obligatorio el establecimiento en el territorio del otro país, como requisito para la prestación de servicios; el compromiso de los países de no hacer más restrictivas sus legislaciones en materia de servicios; el plazo de un año para especificar las actividades a las que se aplican las medidas disconformes con los principios básicos; el establecimiento de reglas para reducir y eliminar gradualmente barreras a la prestación de servicios profesionales, así como

<sup>786</sup> Las salvaguardias globales se aplicarán conforme a los procedimientos establecidos en el artículo XIX del GATT 1994 y el Acuerdo de Salvaguardias. Sin embargo, se fijaron parámetros con el fin de que la parte importadora que decida aplicar una salvaguardia de esta naturaleza deberá excluir de su aplicación a la otra parte, siempre que sus importaciones no sean sustanciales o no contribuyan de manera importante al daño grave o amenaza del mismo a la producción nacional de la parte importadora. Las salvaguardias bilaterales tendrán un carácter estrictamente arancelario y podrán ser aplicadas únicamente durante el periodo de desgravación. La duración de estas medidas será de un año, con la posibilidad de prorrogarse por un año más en caso de que se compruebe que la medida sigue siendo necesaria para reparar el daño grave o amenaza de daño grave y que hay pruebas de que la rama de producción nacional está en proceso de reajuste.

mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificados de los profesionales de las dos partes. Y respecto al rubro de las telecomunicaciones, el tratado de libre comercio establece principios para acceder y usar las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a los nacionales, e incluye los servicios de valor agregado y el uso de las redes privadas y las comunicaciones interempresariales.

En cuanto a la inversión, el apartado aludido del TLC-MROU, señala: la inclusión de una definición basada en empresa, la cual México ha acordado en todos los capítulos de inversión hasta ahora negociados; el establecimiento de condiciones de seguridad jurídica y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones, bajo las disciplinas de trato nacional, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiación; la prohibición para imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión, como condición de un establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo; un mecanismo eficiente de solución de controversias entre un inversionista y el Estado para proteger las inversiones de inversionistas mexicanos en Uruguay, y que, a la entrada en vigor del tratado, se consolidará su legislación vigente en materia de inversión.

El capítulo propio de la entrada temporal de personas de negocios del TLC-MROU tiene como objetivo facilitar el movimiento temporal de personas y no intenta reglamentar el mercado de trabajo del país receptor ni sobre el empleo permanente; permite a las autoridades migratorias establecer las medidas necesarias para salvaguardar la seguridad nacional y la salud, y establece principios que facilitan la entrada temporal de personal transferido intracompañías, visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas y profesionistas. Y en cuanto al capítulo dedicado a los servicios financieros, destaca el establecimiento de un plazo de dos años para concluir la negociación de este capítulo.

El tratado en cuestión también contempla un rubro sobre la propiedad intelectual, el cual contiene disposiciones relativas a las definiciones que serán objeto de protección de los derechos de propiedad intelectual; convenios internacionales, trato nacional, excepciones al trato nacional, trato a la nación más favorecida, control de prácticas y condiciones abusivas o

contrarias a la competencia y cooperación para eliminar el comercio de bienes que infrinjan los derechos de propiedad intelectual. En el caso de las marcas, se establecen disposiciones para la protección de marcas notoriamente conocidas, duración de la protección y uso de la marca. Asimismo, existen indicaciones geográficas o de procedencia y denominaciones de origen, que incluyen la definición de denominación de origen, definición de indicación geográfica o de procedencia y condiciones de aplicación para el uso o registro de una marca.<sup>787</sup> Y el capítulo que aborda las compras del sector público establece un plazo de dos años para culminar la negociación de ese capítulo.

Finalmente, los aspectos institucionales propios del TLC-MROU derivan en el acuerdo de normas y procedimientos para el combate de las prácticas desleales de comercio internacional, las políticas de competencia y la solución de controversias. En primer término, se acordaron esquemas y reglas para combatir las prácticas desleales de comercio internacional que garantizan la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa, en congruencia con lo dispuesto por la OMC.<sup>788</sup> Además, a través de las políticas de competencia, se establece: un compromiso de las partes de mantener o adoptar medidas que prohíban prácticas de negocios contrarias a la competencia, así como emprender las acciones que procedan al respecto; los mecanismos de cooperación entre las partes en cuestiones relacionadas con el cumplimiento de la legislación en materia de competencia, incluyendo la asistencia legal mutua, la comunicación, la consulta y el intercambio de información relativos a la aplicación de las leyes y políticas en materia de competencia en la zona de libre comercio que establece este tratado, y un Comité de Comercio y Competencia, integrado por repre-

<sup>787</sup> En el área de derechos de autor, los países se otorgan los siguientes periodos de protección: a) 50 años, como mínimo, respecto de los derechos de autor; de los artistas intérpretes o ejecutantes y de los productores de fonogramas. b) Respecto de los organismos de radiodifusión, será otorgada por cada parte, conforme a su legislación vigente. Y se establecen obligaciones sobre los procedimientos judiciales para la puesta en práctica de los derechos de propiedad intelectual.

<sup>788</sup> Así, las investigaciones serán realizadas únicamente a través de las autoridades nacionales competentes, notificando directamente a las partes interesadas sobre los plazos y el lugar para la presentación de pruebas, de manera que se garantice el derecho de defensa de las partes. También se acordó que las resoluciones que emitan las autoridades competentes en la materia contendrán la información suficiente que revele el curso de la investigación y los hechos fundamentales sobre los que la autoridad basará su determinación final. Y a fin de dar transparencia a los procedimientos, se dispone la realización de reuniones técnicas de información, audiencias públicas y el acceso oportuno a la información del expediente administrativo.

sentantes de cada parte, el cual informará y hará las recomendaciones que procedan a la Comisión del Tratado referentes a las cuestiones acerca de la relación entre leyes y políticas en materia de competencia y el comercio en la zona de libre comercio. Y en cuanto a la solución de controversias, se establecen mecanismos de prevención, consultas y arbitraje.<sup>789</sup>

### 3.5.3.8.13.3. *Exposición de resultados y evaluación general del tratado*

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

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

Así, durante 2003, 0.1% del valor total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a Uruguay. Asimismo, las compras mexicanas de productos uruguayos representaron 0.1% del valor total de las importaciones de México.<sup>790</sup> De esta forma, Uruguay participó con 0.1% del comercio total

<sup>789</sup> Un mecanismo para la prevención o solución de controversias derivadas de la interpretación o aplicación del tratado o para cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto es incompatible o puede ocasionar anulación o menoscabo; un mecanismo de consultas a través del cual cualquier parte pueda solicitar por escrito la celebración de consultas por una medida vigente o en proyecto que considere incompatible con el tratado o pudiere causar anulación o menoscabo de beneficios que razonablemente esperaba recibir; un tribunal arbitral, pues de no resolverse el asunto en la anterior, la parte podrá solicitar la integración de un tribunal arbitral, mismo que se integrará por tres miembros. Y la decisión final del tribunal será obligatoria para las partes: la parte reclamante podrá suspender beneficios de efecto equivalente a la parte demandada, si ésta no cumple con la resolución final dentro del plazo fijado por el tribunal, o si se determina la existencia de anulación o menoscabo y las partes no llegan a un acuerdo dentro del plazo establecido en la resolución.

<sup>790</sup> Cf. Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio con Uruguay", México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En [<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>].

de México durante la anualidad referida, misma que antecede al año de entrada en vigor del TLC-EUMRN (2004).<sup>791</sup>

Ahora, considerando el referente de cantidades absolutas para 1999, se apunta que el comercio entre México y Uruguay pasó de 102 millones de dólares en 1999 a 243 millones en 2003, lo que significa un incremento de 138%.<sup>792</sup> En ese periodo las exportaciones mexicanas a Uruguay crecieron 136% al pasar de 60 millones en 1999, a 142 millones en 2003.<sup>793</sup> A su vez, las importaciones procedentes de ese país lo hicieron en 141%, al registrar 42 millones en 1999 y 101 millones en 2003.<sup>794</sup>

Por lo anterior, cabe hacer notar, de modo general, que el tratado de libre comercio de referencia es un instrumento institucional clave en la promoción y diversificación comerciales y representa la herramienta de garantía en la participación comercial en una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado de latinoamericano.

#### 3.5.3.8.14. *El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Mercosur (ACE-EUMM)*<sup>795</sup>

Con la firma del Tratado de Asunción, en 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se comprometieron a establecer un Mercado Común del Sur (Mercosur)<sup>796</sup> que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias, la adopción de una política comercial co-

<sup>791</sup> *Idem.*

<sup>792</sup> *Idem.*

<sup>793</sup> *Idem.*

<sup>794</sup> *Idem.*

<sup>795</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2002), "Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro estados parte del Mercado Común del Sur", 29 de noviembre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACES); ACE Mercosur. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

<sup>796</sup> El Tratado de Asunción, firmado en Asunción, Paraguay, el 26 de marzo de 1991, da cuenta de la constitución de un mercado común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay.

mún y la coordinación de políticas sectoriales y macroeconómicas.<sup>797</sup> Y con la aplicación del programa de desgravación aprobado con el Tratado de Asunción, a partir del 1° de enero de 1995, el Mercosur prácticamente ha establecido una zona de libre comercio, quedando únicamente pendientes de liberalizar los sectores automotriz y azucarero.<sup>798</sup>

El Protocolo de Ouro Preto, aprobado en 1994, reforzó la estructura institucional a efecto de que el Mercosur quedara habilitado jurídicamente para negociar y suscribir compromisos internacionales. El Protocolo de Brasilia, por su parte, aprobado en 1994, contiene un Régimen Transitorio de Solución de Controversias, el cual actualmente se encuentra en proceso de perfeccionamiento.

En 1996, el Mercosur concertó acuerdos con Bolivia y Chile para establecer zonas de libre comercio con esos países, por lo que ahora dichos países tienen carácter de asociados del Mercosur. Y en oportunidad de la visita de Estado del presidente de México a Argentina, realizada el 5 de julio de 2002, se suscribió un Acuerdo de Complementación Económica entre México y el Mercosur, denominado Acuerdo de Complementación Económica 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro Estados partes del Mercado Común del Sur, que establece el compromiso de lograr, mediante negociaciones periódicas, una zona de libre comercio entre los dos principales espacios económicos de América Latina.

Forman parte de este acuerdo los celebrados o que se celebren entre México y el Mercosur, así como los de carácter bilateral entre México y cada uno de los países miembros de ese bloque; por lo tanto, mantiene los avances logrados en los acuerdos suscritos por México con Argentina,

<sup>797</sup> En políticas macroeconómicas se han fijado metas comunes en materia de inflación, estableciendo un tope máximo de 5% para los años 2002-2005; déficit de un valor máximo de 3% del PIB a partir del 2002 y relación de deuda pública sobre PIB nominal, con un tope indicativo de 40%. También, el Mercosur ha enfrentado problemas en la relación comercial, sobre todo entre Argentina y Brasil, que han originado entendimientos bilaterales en casos como zapatos, textiles, lácteos y arroz. Asimismo, han enfrentado los problemas económicos de Brasil que llevaron a la devaluación del real y a un aumento de 3% en el arancel externo común y, recientemente, a los problemas de Argentina.

<sup>798</sup> A partir del 1° de enero de 1995, el Mercosur aplica un arancel externo común (AEC) que abarca 90% del universo arancelario. El restante 10%, constituido por bienes de capital, informática, telecomunicaciones, automotriz y azucarero, mantiene excepciones.

Brasil, Paraguay y Uruguay, así como el acuerdo entre México y el Mercosur, para el sector automotor, y posibilita la conducción de negociaciones futuras, con el fin de ampliar y profundizar los acuerdos, de conformidad con los intereses de cada uno de los países participantes, sin cerrar la posibilidad de efectuar negociaciones del bloque con México.

Finalmente, con base en lo anterior, se vienen desarrollando negociaciones para concertar tratados de libre comercio entre México y los miembros del Mercosur; fruto de tales negociaciones es el logrado tratado de libre comercio de México con Uruguay, mismo que ha sido abordado con antelación en estos espacios.

### *3.5.3.8.15. El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil (ACE-EUMRFB)<sup>799</sup>*

El Acuerdo de Complementación Económica 53 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil (ACE-EUMRFB) el 3 de julio de 2002, entró en vigor el 2 de mayo de 2003 y tendrá una vigencia hasta que sea sustituido por un nuevo acuerdo entre México y el Mercosur. Con este acuerdo México completa la red de instrumentos bilaterales con los países del Mercosur, lo que permite contar con bases para una futura negociación de un acuerdo más amplio entre México y el Mercosur.

El Acuerdo de Complementación Económica surge, así, por la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina, con el fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980,<sup>800</sup> mediante la concertación de acuerdos abiertos a la participación de los de-

<sup>799</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (2002), "Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica 53 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil", 3 de julio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACES); ACE Brasil; mimeo. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

<sup>800</sup> El Tratado de Montevideo de 1980 es constitutivo de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). Mediante tal tratado, las partes contratantes prosiguen el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región; para ese efecto instituyeron la Aladi, en la consideración de que dicho proceso tendría como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano.



más países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) y que permitirá el desarrollo del comercio entre las dos economías más grandes de América Latina.<sup>801</sup>

### 3.5.3.8.15.1. *La estructura del ACE-EUMRFB*

El ACE-EUMRFB se encuentra integrado por 18 capítulos, presentados como sigue, de acuerdo con la estructura temática oficial del ACE de referencia:<sup>802</sup>

- Capítulo I. Objetivos y disposiciones iniciales
- Capítulo II. Referencias arancelarias
- Capítulo III. Disciplinas comerciales
- Capítulo IV. Régimen de origen y procedimientos aduaneros para el control y verificación
- Capítulo V. Salvaguardias
- Capítulo VI. Prácticas desleales del comercio

<sup>801</sup> Es de destacarse que las negociaciones se realizaron atendiendo los intereses de los sectores empresariales, fundamentalmente. El ACE incluye una nómina de 795 productos, algunos de ellos con altas expectativas de exportación por parte de México, lo que seguramente permitirá incrementar el comercio con ese país. Las preferencias arancelarias pactadas oscilan entre 20 y 100% y, en términos generales, en forma recíproca. La vigencia del ACE, se mantendrá hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y el Mercosur. Para los productos que se incluyeron en este acuerdo, Brasil elimina el impuesto adicional al flete para la renovación de la marina mercante, equivalente a 25% del costo del flete marítimo. En el sector agropecuario México logró un acceso preferencial para 151 productos, que representan 19% del total. Y entre los productos negociados de interés exportador de México se encuentran tequila, cerveza, levaduras, mermeladas, aguacates, flores, jugos y sus mezclas sin contenido de jugo de naranja, ajos y trigo duro. Para estos dos últimos productos se lograron preferencias de 100 y 50%, respectivamente, con cupos anuales, sin que México otorgara a cambio preferencias para dichos productos. Por su parte, México otorga preferencias a pimienta, semillas de plantas herbáceas, yerba mate, galletas para animales y cachaza. Asimismo, se lograron excluir de la negociación productos de interés especial de Brasil que representan sensibilidad para México, tales como carne de res, pollo, puerco, productos lácteos, soya y sus pastas, azúcar, café, cacao, piña y coco, entre otros. El sector industrial se vio beneficiado de esta apertura en 644 fracciones, es decir, 81% del total negociado. Entre los productos más relevantes están los químicos fotográficos, jabones, pastas de dientes, ropaje quirúrgico, plata, cobre, tijeras, motocicletas y bolígrafos, entre otros. También se incluyeron productos químicos, de gran interés exportador de México, tales como tereftalato de dimetilo, ácido tereftálico, pigmentos y preparaciones a base de dióxido de titanio, poliestireno de uso general, politereftalato de etileno y lisina, productos que representaban gran sensibilidad para Brasil, pero que finalmente pudieron ser incluidos. A cambio, México otorgó algunas concesiones en bienes de capital no producidos en el país, ciertos insumos para la industria química y productos fotográficos, lográndose excluir de la negociación productos altamente sensibles para México, como acero y sus manufacturas, textiles, calzado, madera y papel, entre otros.

<sup>802</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (2002), "Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica 53 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil", *op. cit.*

Capítulo VII. Cooperación económica

Capítulo VIII. Normas técnicas, reglamentos técnicos y procedimientos de que dicho proceso tendría como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano. Evaluación de la conformidad

Capítulo IX. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo X. Convergencia

Capítulo XII. Administración del acuerdo

Capítulo XIII. Comisión administradora

Capítulo XIV. Vigencia

Capítulo XV. Adhesión

Capítulo XVI. Denuncia

Capítulo XVII. Disposiciones transitorias

Capítulo XVIII. Disposiciones finales

Hasta aquí la estructura del acuerdo en comento, misma que será abordada y analizada en el siguiente apartado.

#### 3.5.3.8.15.2. *Visión de síntesis de la cobertura del acuerdo: objetivos y contenido*<sup>803</sup>

Desde una visión general, los objetivos del Acuerdo de Complementación Económica México y Brasil fueron: establecer normas y disciplinas para las relaciones económicas y comerciales entre las partes, en el marco del Tratado Montevideo de 1980; impulsar el desarrollo y la diversificación de las corrientes de comercio, con el objetivo de intensificar la complementación económica estimular los flujos de inversión para procurar promover un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de las partes, e incentivar la participación de los sectores privados de las partes.

Sobre el comercio de bienes, el ACE-EUMRFB proporciona acceso a los mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas técnicas en el sector económico industrial y medidas sanitarias y fitosanitarias en el

<sup>803</sup> *Idem.*

sector económico agropecuario. Respecto del acceso a los mercados, el ACE-EUMRFB contiene disciplinas que aseguran el trato nacional y la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio entre las partes, así como para evitar el surgimiento de nuevas barreras en el futuro.

A propósito de las reglas de origen, el acuerdo en comento: establece normas que tienen por objeto determinar los bienes que pueden gozar de las preferencias arancelarias acordadas en el acuerdo; dichas reglas tienen como objeto asegurar que los beneficios de este acuerdo permanezcan en la región, estimulando el abastecimiento regional de insumos y promoviendo el incremento de la inversión productiva en la región. Además, en cuanto a los procedimientos aduaneros, en el ACE se establecen procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen, y con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, el acuerdo contempla que se podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

Sobre las normas técnicas en el sector económico industrial, el ACE-EUMRFB contiene disciplinas para que este tipo de medidas no sean discriminatorias ni constituyan obstáculos innecesarios al comercio. Esto se busca a través de que dichas medidas se fundamenten en principios y criterios científicos, generalmente aceptados a nivel internacional. Y, asimismo, se establece un mecanismo de notificación e intercambio de información en esta materia.

En torno de las medidas sanitarias y fitosanitarias, al igual que en el caso de las normas técnicas, el acuerdo busca en esta materia que la adopción y aplicación de estas medidas no constituyan un obstáculo al comercio y se fundamenten en principios y criterios científicos generalmente aceptados a nivel internacional.

Además, el ACE-EUMRFB incorpora un apartado propio de salvaguardias, en la consideración de que éstas son indispensables en los acuerdos comerciales, con el fin de que los gobiernos, en ejercicio de su soberanía, puedan hacer frente a situaciones de emergencia ante un aumento brusco en las exportaciones del otro país. Para asegurar esto, el acuerdo establece un procedimiento claro y transparente que garantiza la adecuada protección de la planta productiva ante situaciones de daño grave o amenaza de

daño grave, como resultado de la reducción de un arancel establecido en el acuerdo. Asimismo, se crea un mecanismo de compensación para la parte afectada por la medida.

Por último, los aspectos institucionales propios del ACE-EUMRFB derivan en la solución de controversias, la cual se asocia con un mecanismo destinado a garantizar el cumplimiento de todas las disposiciones que contiene el propio acuerdo, brindando certeza a los dos países, sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad, para la prevención o solución de controversias entre los Estados, derivadas de la interpretación, aplicación o incumplimiento del acuerdo.<sup>804</sup>

### 3.5.3.8.15.3. *Exposición de resultados y evaluación general del acuerdo*

En una exposición general de los resultados cuantitativos obtenidos a través del ACE-EUMRFB, debe considerarse que el acuerdo en comento fue motivado por la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina. El universo de los productos que fueron negociados en el acuerdo cubrió una parte sustancial del comercio bilateral que, en 2001, alcanzó 2 700 millones de dólares.<sup>805</sup>

Para el sector agrícola mexicano se logró el acceso preferencial al mercado brasileño de productos como tequila, cerveza, ajos, levaduras, mermeladas, aguacates, flores y jugos y sus mezclas sin contenido de jugo de naranja. En materia industrial, se obtuvo acceso para productos químicos y fotográficos, además de jabones, dentífricos, ropaje quirúrgico, plata, cobre, tijeras, juegos de grifería, motocicletas y bolígrafos.

Puede estipularse que el marco del acuerdo ofrece a los agentes económicos reglas claras y previsibles para el desarrollo del comercio y la inversión con el fin de propiciar su activa participación en las relaciones económicas y comerciales entre los dos países. Así, el ACE incluye disciplinas en materia de origen, normas técnicas y sanitarias, salvaguardias, prácticas

<sup>804</sup> El mecanismo consta de dos etapas. La primera, de naturaleza consultiva, y la segunda, mediante un tribunal arbitral, cuya resolución será obligatoria para las Partes.

<sup>805</sup> Cf. Secretaría de Economía (2005), "Evolución del comercio con Brasil", México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.

desleales de comercio internacional y solución controversias, que darán mayor certidumbre a los flujos de comercio.

Finalmente, con la existencia de este acuerdo México completa la red de instrumentos de esta naturaleza con los países miembros del Mercado Común del Sur (Mercosur), sentando las bases para futuras negociaciones de un acuerdo más amplio entre ese bloque subregional y nuestro país.

*3.5.3.8.16. El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina (ACE-EUMRA)<sup>806</sup>*

México y Argentina suscribieron el Decimoprimer Protocolo Adicional del Acuerdo de Complementación Económica 6 celebrado entre la República Argentina y los Estados Unidos Mexicanos, en el marco del Tratado de Montevideo de 1980, restableciéndose la vigencia de dicho acuerdo a partir del 9 de octubre de 1998 y hasta el 31 de diciembre de 2001. El restablecimiento de la vigencia de este acuerdo permite la continuación de un instrumento para regular y desarrollar sus corrientes comerciales y sentar las bases para retomar las negociaciones de un acuerdo más amplio entre México y el Mercosur.

Los objetivos de este acuerdo quedan asociados con el fortalecimiento de la integración regional; la intensificación y diversificación del comercio recíproco; la promoción del aumento comercial apelando a la consolidación sobre bases sólidas; la coordinación y complementación de actividades económicas, en especial la industria y la tecnología conexas; el estímulo de la inversión encaminada a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial, y la creación y funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional.

En cuanto al comercio de bienes, el ACE contempla ciertas preferencias arancelarias aplicables a productos negociados, destacando: las preferen-

<sup>806</sup> Cf. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1998), "Acuerdo de Complementación Económica 6 celebrado entre la República de Argentina y los Estados Unidos Mexicanos. Decimoprimer Protocolo Adicional", 9 de octubre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACES); ACE Argentina; mimeo. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

cias arancelarias otorgadas a México con reducciones porcentuales entre 50 y 100% para sus productos de exportación; el restablecimiento de la eficacia comercial en caso de alteración por modificación arancelaria a terceros países; la extensión, de preferencia más favorable en caso de otorgarla, a terceros países de igual desarrollo económico relativo, y el establecimiento de cupo para la importación de productos.

El acuerdo, igualmente, permite la adopción de reglas de origen, aprobadas mediante resolución 78 del Comité de Representantes de la Asociación, sin perjuicio de convenir algunos requisitos de carácter particular o sectorial. Y, en términos de salvaguardias, hay una aplicación unilateral y transitoria de medidas de salvaguardia a importaciones que causen o amenacen causar un perjuicio grave a una actividad productiva, así como una prevención para los productos embarcados hasta la adopción de medida de salvaguardia.

Además, el ACE contempla el cese de las preferencias arancelarias, ya que se cumple con el requisito de aplicar cláusulas de salvaguardia de conformidad con las disposiciones del tratado; se inician negociaciones con el país afectado, una vez notificado el retiro de concesiones; se otorgan concesiones que aseguren el mantenimiento de un valor equivalente al de las corrientes de comercio afectadas por el retiro de una preferencia; se determina la exclusión de concesión en la revisión del tratado, y se eliminan las preferencias pactadas a término, si no se hubiere negociado la renovación del vencimiento de los respectivos plazos de vigencia.

Finalmente, considerando las preferencias arancelarias con las que cuenta México en Argentina, puede decirse que los productos mexicanos competitivos y con oportunidad de penetrar en el mercado argentino son: colorantes y pigmentos, insecticidas, plaguicidas y fertilizantes, pinturas, barnices y solventes, perfumes, cosméticos, artículos de higiene y tocador, papel en bobinas o rollos, libros y revistas, minerales no metálicos, azulejos y losetas, vidrio y yeso, concesiones para la construcción de obras viales, envases plásticos, botellas, bolsas y cajas, muebles de madera, de hierro y armables, fundición de piezas hierro/acero, fabricación de tubos y postes de acero, estructuras metálicas para construcción, tanques metálicos, quemadores y calentadores, tubería de cobre y sus partes y válvulas metálicas, hilos y telas sintéticas, lencería, sostenes, corpiños, pan-

taletas, fajas y fajas bragas, naranja, toronja, aguacate, fresa y papaya, conservas de frutas y hortalizas, y productos del mar como langosta, camarón, calamar y sardina.

### 3.5.3.8.17. *El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAE-EUMJ)*

México y Japón han edificado lazos de cooperación y amistad a lo largo de más de un siglo, acercamiento que, en un entorno global dinámico y cambiante, producto de la globalización e integración económicas del mundo, han convenido canalizar hacia una relación económica más amplia y mutuamente provechosa a través de la negociación del Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAE-EUMJ).

El AAE cuenta con disposiciones relativas a la cooperación bilateral que permitirán aprovechar de mejor manera la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales entre los dos países. También, el acuerdo complementa la estrategia de negociaciones comerciales de México, pues dará a los productos mexicanos acceso preferencial al tercer mercado más grande del mundo, después de Estados Unidos y la Unión Europea, y creará oportunidades para elevar el nivel de vida de los mexicanos.<sup>807</sup>

<sup>807</sup> Japón es el décimo país más poblado del mundo con 127 millones de habitantes con un producto interno bruto (PIB) per cápita de 34 510 dólares en 2003. Su población tiene una edad promedio de 42 años, por lo cual necesita localizar inversiones en otros países donde la población sea joven y capacitada. México es el décimo primer país más poblado del mundo con más de 105 millones de habitantes (Consejo Nacional de Población, 2004), con una edad promedio de 23 años, y cuyos trabajadores están crecientemente capacitados. Japón es la octava fuente de inversión extranjera directa (IED) en el mundo, aportando un promedio anual de aproximadamente 26 000 millones de dólares entre 1994 y 2003 (UNCTAD World Investment Report, 2003). Por su parte, México está catalogado como un lugar muy atractivo para la IED, el primero en América Latina, entre otros factores, por su amplia red de acuerdos internacionales en materia de comercio exterior e inversión, de acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Entre 1994 y junio de 2004 la IED en México ascendió a 1 385 000 millones de dólares (Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía). Cabe destacar que Japón importa 60% de su consumo de alimentos y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector. Por lo tanto, requiere de un socio comercial que pueda brindarle calidad y variedad de productos alimenticios. Las importaciones de productos agroalimentarios y pesqueros realizadas por Japón anualmente ascienden a alrededor de 50 000 millones de dólares, y de México se importaron apenas 395 millones de dólares, por lo que existe un gran potencial para incrementar nuestras ventas a Japón en este sector. Asimismo, Japón es un productor y exportador de bienes de alta tecnología con un importante valor agregado y salarios elevados, que requiere importar productos de tecnología media-alta como electrónicos,

El fortalecimiento de las relaciones económicas con Japón que se obtendrá a través de este acuerdo ayudará a México a diversificar sus mercados de exportación y permitirá contar con condiciones más favorables para la realización de negocios entre los dos países. El AAE generará una mayor certidumbre en las transacciones entre los dos países por las reglas de comercio que define, e impulsará una mayor inversión de empresas japonesas en México, para manufacturar productos destinados al mercado interno o para ser exportados a otros países aprovechando la extensa red de tratados de libre comercio.<sup>808</sup>

### 3.5.3.8.17.1. *La estructura del AAE-EUMJ*

El AAE-EUMJ se encuentra integrado por 18 capítulos, presentados como sigue, de acuerdo con la estructura temática oficial del AAE de referencia:<sup>809</sup>

Preámbulo

Capítulo 1. Objetivos

Capítulo 2. Definiciones generales

Capítulo 3. Comercio de bienes

Sección 1. Reglas generales

Sección 2. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Sección 3. Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad

Capítulo 4. Reglas de origen

Capítulo 5. Certificado de origen y procedimientos aduaneros

Sección 1. Certificación de origen

electrodomésticos y del sector automotriz. México, a su vez, es uno de los principales productores y exportadores de bienes precisamente de tecnología media-alta como los que necesita Japón e importador de bienes de alta tecnología como los que exporta Japón.

<sup>808</sup> Actualmente, México tiene en vigor 11 acuerdos con 42 países: TLCAN (Estados Unidos y Canadá); TLC-G3 (Colombia y Venezuela); TLC con Costa Rica; TLC con Bolivia; TLC con Nicaragua; TLC con Chile; TLCUEM (Unión Europea); TLC con Israel; TLC con Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras); TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza), y TLC con Uruguay.

<sup>809</sup> Cf. Secretaría de Economía (2004), "Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón", 17 de septiembre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACEs); ACE Brasil; mimeo. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.



Sección 2. Administración y aplicación

Sección 3. Cooperación aduanera para la facilitación del comercio

Capítulo 6. Medidas de salvaguardia bilaterales

Capítulo 7. Inversión

Sección 1. Inversión

Sección 2. Solución de controversias entre una parte y un inversionista de la otra parte

Sección 3. Definiciones

Capítulo 8. Comercio transfronterizo de servicios

Capítulo 9. Servicios financieros

Capítulo 10. Entrada y estancia temporal de nacionales con propósitos de negocios

Capítulo 11. Compras del sector público

Capítulo 12. Competencia

Capítulo 13. Mejora del ambiente de negocios

Capítulo 14. Cooperación bilateral

Capítulo 15. Solución de controversias

Capítulo 16. Implementación y operación del acuerdo

Capítulo 17. Excepciones

Capítulo 18. Disposiciones finales

Anexos

Hasta aquí la estructura del acuerdo en comento, misma que será abordada y analizada en el siguiente apartado.

#### 3.5.3.8.17.2. *Visión de síntesis de la cobertura del acuerdo: objetivos y contenido*

Desde una visión general, los objetivos del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, son: *a)* liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las partes; *b)* aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las partes; *c)* incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las partes; *d)* promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes

en materia de competencia en cada una de las partes; e) crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y para la solución de controversias, y f) establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

El AAE no sólo es un instrumento comercial, pues además de los componentes de un tratado de libre comercio incluye disposiciones relativas a cooperación bilateral que permiten a México aprovechar de mejor manera la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales.

Al interior de las disposiciones comerciales del AAE, el acceso a los mercados de bienes del sector agroalimentario y pesca implica que en las negociaciones se lograron oportunidades reales de exportación donde tenemos un gran potencial, mediante ventajas de tipo arancelario y no arancelario que nos permitirán aumentar nuestra participación en el mercado japonés, con certidumbre jurídica a largo plazo que ningún otro país tiene respecto de Japón. De esta manera, Japón consolidará, en gran medida, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), mediante el cual ya le otorgaba a México algunas reducciones y concesiones en aranceles a la importación. Y México logró negociar compromisos en 796 líneas arancelarias que representan más de 99% de las exportaciones mexicanas a Japón, las cuales tendrán acceso preferencial a la entrada en vigor del acuerdo.

Además, Japón es uno de los principales importadores de productos pesqueros del mundo. México negoció que todos los productos de interés quedaran incluidos en el acuerdo, los cuales representan casi 80% de las exportaciones mexicanas de productos pesqueros a Japón. Así, entre los principales productos que tendrán acceso inmediato libre de arancel se encuentra atún aleta amarilla fresco y enlatado, camarón, algunos crustáceos y moluscos y pulpo. Para sardinas y calamar se negociaron cupos.

Asimismo, en el acceso a los mercados de bienes del sector industrial, se estipula que como resultado de la negociación Japón eliminará de inmediato aranceles que aplica a 91% de las fracciones arancelarias y en el mediano plazo a 4% de ellas. El restante 5% de las fracciones arancelarias consiste en productos sobre los cuales Japón expresó sensibilidad y en los que el arancel se eliminará en 10 años. No obstante, incluso para estos productos, Japón dará acceso inmediato libre de arancel a México bajo cuotas. México por su parte, en acceso inmediato se abrirá en 44% de las fraccio-

nes arancelarias, donde se incluyen principalmente mercancías que no produce e insumos para la industria nacional, tales como productos de alta tecnología (equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo y electrónica de consumo, entre otros). En acceso a cinco años, México abrirá 9% de las fracciones arancelarias, que incluyen ciertos productos de los sectores químico, fotográfico, textil y automotriz (partes de motor), entre otros; y en acceso a 10 años, México abrirá gradualmente 47% de las fracciones arancelarias de los sectores en los que existe producción nacional.

Para asegurar que los bienes de México y Japón sean los que se intercambien libremente entre los dos países, el AAE, al igual que todos los tratados de libre comercio suscritos por México, contiene un capítulo de reglas de origen que son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto exportado por un país puede beneficiarse de las preferencias que otorga el acuerdo. Las reglas de origen negociadas en el acuerdo promueven la integración de procesos industriales entre ambos países y la utilización de insumos de los mismos tomando en consideración los intereses de las industrias nacionales. La metodología utilizada para las reglas de origen será similar a las utilizadas en otros acuerdos suscritos por México (como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte), misma que ya es del conocimiento de las empresas mexicanas.

Además, en cuanto a los procedimientos aduaneros, en el AAE se establecen mecanismos en materia aduanera que otorgarán mayor seguridad a las operaciones de comercio de bienes entre ambos países previstas en el acuerdo. Tomando en consideración los intereses manifestados por los sectores productivos nacionales, se establecieron mecanismos claros y seguros para la certificación del origen de los bienes, así como lineamientos precisos y expeditos para verificar el cumplimiento de las disposiciones en materia de origen. De esta manera se garantizará que únicamente los productos de México y Japón se beneficien de las preferencias arancelarias que establece el AAE, brindando certidumbre y seguridad jurídica a productores, exportadores e importadores.

Sobre las normas sanitarias y fitosanitarias, el acuerdo supone que con la aplicación de principios y reglas transparentes en materia sanitaria y fitosanitaria se facilitará el comercio agropecuario entre ambos países. El

acuerdo preserva el derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal, contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente y no constituyan un obstáculo encubierto al comercio. Asimismo, el acuerdo prevé el establecimiento de un subcomité que tendrá la facultad de crear grupos técnicos para abordar problemas específicos que surjan en la materia.

También, el AAE cuenta con disposiciones claras y transparentes que facilitan el comercio entre los dos países y garantizan que la aplicación de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad no se conviertan en obstáculos al comercio. Con ese mismo fin se incorporan otras disposiciones, entre las cuales destacan: la cooperación técnica entre México y Japón; el establecimiento de puntos de contacto en cada país, y la creación de un subcomité que revise la implementación del acuerdo en esta materia y que funcione como foro para la discusión de estos temas.

Por su parte, los mecanismos de salvaguardias incluidos en el acuerdo están sujetos a un procedimiento claro y transparente que garantiza la adecuada protección a la rama de producción nacional ante situaciones de daño grave o amenaza del mismo que pudieran causar un aumento significativo de las importaciones como resultado de la reducción o eliminación de aranceles contemplada en el acuerdo. A la vez, dicho procedimiento evita que medidas de esta naturaleza sean utilizadas con fines proteccionistas. Las salvaguardias bilaterales tendrán un carácter estrictamente arancelario. La duración máxima de estas medidas será de cuatro años. Las salvaguardias bilaterales no se aplicarán a los cupos negociados bajo el acuerdo; sin embargo, se mantiene la facultad de los dos países para que, en caso de emergencia, las medidas de salvaguardias bilaterales puedan ser aplicadas a las cantidades que ingresen por arriba de los cupos.

Igualmente, México y Japón tendrán las mejores condiciones de acceso a los respectivos mercados de servicios, ya que a través de este capítulo se liberaliza el comercio en este sector extendiendo significativamente los compromisos negociados a nivel multilateral. Entre los sectores cubiertos por el acuerdo destacan los siguientes servicios: profesionales, transporte, telecomunicaciones, distribución, turismo, entre otros. El capítulo permi-

tirá fomentar la inversión de empresas de servicios japonesas en México, lo cual contribuirá a incrementar la disponibilidad de proveedores de servicios y elevar la competitividad de este sector, a la vez que se generarán más y mejores empleos.<sup>810</sup>

En torno de la entrada temporal de personas de negocios, este capítulo establece claramente los criterios y procedimientos para la entrada y permanencia temporal de personas de negocios, las cuales se pueden agrupar en cuatro categorías: transferencias intracompañías, visitantes de negocios, inversionistas, y profesionales. De esta manera se espera facilitar el intercambio de personas de negocios entre los dos países.

En el capítulo propio de la inversión hay un conjunto de reglas claras y precisas en materia de protección a la inversión productiva que otorga una mayor certidumbre a los flujos de capital y garantiza la seguridad jurídica a largo plazo para los inversionistas de ambos países. Las disposiciones de este capítulo permitirán atraer mayores flujos de capital japonés, diversificando con ello el origen de las inversiones que llegan a México.

Entre las disciplinas y elementos del capítulo destacan la aplicación de los principios de trato nacional y de nación más favorecida a las inversiones e inversionistas de México y Japón; la prohibición de requisitos de desempeño a la inversión del otro país miembro del acuerdo; la libertad de transferencias financieras, así como el mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado.

También, las disciplinas establecidas en este capítulo garantizarán que el acceso de los bienes, servicios y proveedores mexicanos y japoneses a los mercados de compras gubernamentales del otro país se realice en condiciones de trato nacional. El AAE colocaría a México entre los pocos países en el mundo que gozan de acceso seguro y no discriminatorio al gran mercado de compras gubernamentales japonés, otorgándole además la

<sup>810</sup> Entre las disposiciones contenidas en este capítulo destacan los principios de trato de nación más favorecida y trato nacional. El primero de ellos implica que si alguno de los dos países miembros del acuerdo concede algún beneficio particular a otro país, cualquiera que éste sea, automáticamente se extenderá dicho beneficio al otro país. El segundo principio garantiza que las personas y las empresas que prestan un servicio con autorización y apego a las disposiciones jurídicas vigentes reciban el mismo trato que el otorgado a los nacionales del otro país miembro del acuerdo. Asimismo, se establece el compromiso de consolidar el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva en el futuro.

ventaja de contar con un acceso arancelario preferencial. México otorgaría a Japón acceso a su mercado de compras de gobierno tomando en cuenta las sensibilidades de la planta productiva nacional.

Sobre la política de competencia, se prevé fortalecer la colaboración entre las autoridades correspondientes con fin de evitar prácticas anti-competitivas en beneficio de empresas y consumidores de ambos países. Se acordaron disposiciones relativas a la no discriminación; transparencia en la aplicación de las leyes y regulaciones; trato de información confidencial, así como cooperación técnica entre las autoridades correspondientes.

Y el mecanismo de solución de controversias, igualmente, incentiva el cumplimiento del acuerdo y brinda certeza a los dos países miembros sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad. Con este mecanismo se prevendrán o dirimirán conflictos derivados de la interpretación o aplicación del acuerdo. El mecanismo consta de dos etapas, la primera de naturaleza consultiva, y la segunda, contenciosa ante un tribunal arbitral. Y la decisión final del tribunal arbitral será obligatoria para los dos países.<sup>811</sup> El país reclamante podrá suspender beneficios de efecto equivalente al país demandado si éste no cumple con la resolución final en el plazo fijado por el tribunal.

### 3.5.3.8.17.3. *Exposición de resultados y evaluación general del acuerdo*

En una exposición general de los resultados cuantitativos obtenidos a través del ACE-EUMRFB debe considerarse que el acuerdo en comento fue motivado por la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina. Este instrumento provee reglas claras que asegurarán el acceso preferencial para los productos mexicanos a un mercado de 1 271 millones de habitantes con elevados niveles de ingreso y consumo.

Además, en tanto que el AAE es el segundo acuerdo negociado por Japón, México tendrá preferencias arancelarias de manera adelantada a cualquier otro país competidor. También, este acuerdo vinculará a México

<sup>811</sup> El país reclamante podrá suspender beneficios de efecto equivalente al país demandado si éste no cumple con la resolución final en el plazo fijado por el tribunal.

con la segunda economía más grande del mundo y contribuirá a consolidar la posición del país como uno de las economías líderes en la promoción del comercio y la inversión.

Así pues, el AAE representa una importante oportunidad para materializar el potencial de exportación mexicano al mercado japonés y atraer mayores flujos de inversión que contribuirán a incrementar la producción, el empleo y la competitividad. Finalmente, el acuerdo con Japón se incorpora a la amplia red de tratados de libre comercio de México, misma que otorga a los mexicanos acceso preferencial a países que concentran dos terceras partes de la producción mundial.

## Conclusiones capitulares

La presente investigación sustenta que el desempeño del comercio exterior de México y, por tanto, su influencia sobre la actividad económica, gravitan sobre la pertinencia y eficacia de su marco jurídico. Así, el derecho del comercio exterior constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales y, en consecuencia, un pilar importante del crecimiento económico de México.

Y partiendo de este planteamiento, el capítulo III de la investigación referida ha versado en generar una exposición y exploración del proceso de regulación institucional del comercio con el exterior, dentro del marco de referencia de la política comercial exterior mexicana, en aras de advertir el impacto del complejo jurídico-institucional en el comercio foráneo de México.

Todo acto de comercio, al margen de su contenido y alcance, demanda una reglamentación jurídico-institucional, en razón de que únicamente mediante los preceptos jurídicos tales actos pueden cobrar certeza, confianza y permanencia entre los particulares y entre los países. Este esquema es el que, precisamente, justifica que los distintos gobiernos concentren tareas encaminadas a dotar a las transacciones de normas legales necesarias para que, por una parte, el comercio exterior de un Estado determinado se transforme en un factor de progreso (crecimiento) y desarrollo de sus propios intereses y, por otra, para que los derechos y las obligaciones de los agentes económicos queden garantizados.

En la casuística de México, en particular, las fuentes jurídico-institucionales internas y externas del comercio exterior constituyen el marco de garantías de los derechos y obligaciones de los agentes económicos involucrados en los actos de comercio. Y, por lo tanto, tales fuentes del comercio exterior se erigen en un factor generador de promoción, dinamización y aumento de las transacciones comerciales exteriores, y éstas, a su vez, estimulan el crecimiento de la economía. He aquí la importancia, pues, del derecho del comercio exterior de México.

Por lo tanto, los elementos particulares de conclusión derivados de los contenidos del presente capítulo, que dan constancia de la institucionalidad del comercio exterior de México, pueden ser apreciados de la manera siguiente:

- 1) El derecho del comercio exterior de México o marco jurídico del comercio exterior de México, conceptualmente alude al andamiaje constitucional, a las leyes internas, a la plataforma administrativa doméstica, a la reglamentación comercial internacional, a los organismos externos de regulación y a los tratados, acuerdos y convenciones internacionales en materia comercial. Y, por lo tanto, el derecho del comercio exterior de México puede definirse, partiendo de los elementos hasta aquí vertidos, como el área del derecho (en México) enfocada al análisis del marco constitucional, las leyes internas, la plataforma administrativa doméstica, la reglamentación comercial internacional, los organismos externos de regulación y los tratados, acuerdos y convenciones internacionales en materia comercial.
- 2) A la luz de los anales de la historia institucional y económica del Estado mexicano puede afirmarse que el inicio de la construcción del andamiaje institucional doméstico e internacional orientado al comercio exterior se registró antes de 1899, es decir, entre 1821 —cuando se verificó formalmente el nacimiento del Imperio mexicano— y 1898. Los supremos ordenamientos legales de 1824, 1836, 1843, 1857 y 1917, a la par de las celebraciones de tratados de comercio y la suscripción de distintos tratados de amistad, comercio y navegación de México con otros reinos y países, que datan desde 1823, dan cuenta del desarrollo histórico del complejo institucional comercial exterior de México.
- 3) Igualmente, en su evolución jurídica-económica, desde el siglo XIX hasta



el XXI, México ha adoptado un cuadro de política comercial externa que comprende una serie de instrumentos legales y administrativos por medio de los cuales se promueven y regulan las operaciones de exportaciones e importaciones con terceros países. Tales instrumentos de la política comercial exterior mexicana han consistido, *grosso modo*, en la promoción de aranceles o tarifas aduaneras, con efectos de protección y fiscales, así como en el marco regulatorio institucional internacional (GATT-Organización Mundial de Comercio) y los tratados o acuerdos comerciales internacionales. En cuanto a los objetivos de la misma política económica comercial exterior de México debe establecerse que han sido distintos y han estado en correspondencia directa con los objetivos generales del gobierno en turno. Así, puede mencionarse que, en el periodo de 1899 a 1940, la política comercial exterior mexicana estuvo adscrita a un esquema liberal y de apertura hacia el exterior; en el periodo de 1941 a 1982 se orientó hacia el fomento industrial doméstico a partir de la protección y la sustitución de las importaciones, y en el período de 1983 a 2005 se volcó hacia un cambio estructural que implicó apertura, liberalización y desregulación de la economía.

- 4) A partir de 1986, en que el Estado mexicano ingresó formalmente y de manera unilateral al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), comenzó una nueva etapa para México en torno de su estrategia de progreso económico integral, donde, trazadas las directrices del nuevo paradigma de crecimiento, el comercio exterior adquiriría un papel de primera importancia. Entonces, con gran optimismo, el gobierno y los negocios de iniciativa privada promovieron en el interior un necesario conocimiento del entorno internacional: el requerimiento de saber las técnicas de producción de los bienes o servicios y las necesidades de los consumidores o usuarios, el manejo de los fenómenos económicos, la dominación de los sistemas y procedimientos de mercadeo, la adquisición de conocimientos profundos sobre la oferta y demanda y, en fin, el manejo certero de los sistemas y procedimientos administrativos y técnicos que sean indispensables para operar los actos del comercio internacional.
- 5) A todo lo anterior, que desde luego no hay motivo para restarle importancia y menos aún para dejar de valorarlo como indispensable, debe inte-

grarse un elemento determinante y definitorio en las transacciones comerciales internacionales, en la estimación de la casuística que aborda esta investigación: el conocimiento necesario y el manejo y empleo atinados del derecho del comercio exterior de México. Es decir, deben identificarse y observarse “las normas jurídicas que regulan las operaciones de comercio exterior, que otorgan atribuciones a los diferentes órganos gubernamentales para regular esos actos de comercio, y de las normas que se aplican tanto a los contratos y demás negociaciones internacionales, como a la solución de las controversias que necesariamente surgen entre las partes, cuando se suscitan conflictos derivados de sus respectivos intereses. Igualmente, el conocimiento de las normas jurídicas internacionales, tanto de las emanadas de diversos organismos, como creadas a través de convenciones y tratados internacionales, es obligatorio para los operadores del comercio internacional. También quedan comprendidas en este dominio indispensable las normas reguladoras de las instituciones financieras, tanto gubernamentales como privadas, que apoyan financieramente al comercio exterior, las cuales requieren del vehículo de la norma jurídica para hacer posible dicho apoyo”.<sup>812</sup>

- 6) Por lo tanto, en términos generales, como apunta Martínez Vera, “el comercio internacional requiere de una serie de instrumentaciones jurídicas, tanto internas como externas, que lo doten de caminos y vías que hagan posible su permanencia y desarrollo. El cumplimiento de los derechos y obligaciones de las partes que se generan a través de negociaciones internacionales no podría tener eficacia y ser susceptible de obligatoriedad si dichas negociaciones no estuvieran sometidas a un orden jurídico determinado”.<sup>813</sup> He aquí la justificación del derecho del comercio exterior de México.
- 7) Del mismo modo, en términos particulares, en tanto el comercio exterior se presenta como una actividad mercantil, está sujeto a disposiciones jurídicas. Y se afirma aquí en torno del carácter determinante, definitorio y prioritario del derecho del comercio exterior de México porque sin dicho derecho las transacciones se reducirían a actividades materializadas en

<sup>812</sup> Rogelio Martínez Vera (2000), *Legislación del comercio exterior*, Serie Jurídica, McGraw-Hill, México, p. 50.

<sup>813</sup> *Ibid.*, pp. 16 y 17.

medio de situaciones anárquicas y con resultados de progresos volátiles. En abono al argumento anterior se sostiene que “el derecho, las disposiciones jurídicas, le dan a esta materia [del comercio exterior] orden, consistencia, seguridad y realidad. Sin ello, no sería posible ninguna negociación comercial, ni en el ámbito nacional, ni mucho menos en el espacio internacional”<sup>814</sup>.

- 8) Así pues, en el caso de México, se torna prioritario el conocimiento de la legislación del comercio exterior, tanto en su aspecto interno como en el externo o internacional, y con sobrados argumentos a su favor.<sup>815</sup> Genéricamente se otorga el nombre de fuente a todo ente con posibilidades de producir algo; suponiendo lo anterior, por fuente del derecho ha de entenderse las instituciones, resoluciones o actores, regularmente gubernamentales, que son susceptibles de dar lugar a ordenamientos jurídicos, o sea, normas de conducta de carácter obligatorio. Y, por su parte, la ley se entiende como la fuente definida como el mandamiento de conducta general impersonal y abstracto expedido por el poder público, con el objetivo de regular las relaciones necesarias que surgen entre los diversos miembros de un grupo social. Dado que un sinnúmero de actos de comercio doméstico se generan dentro del territorio nacional, o bien las consecuencias de otros actos celebrados en el extranjero se efectúan en el interior de un Estado-nación determinado, cada país, esperando normar su economía doméstica, e integrarla eficaz y eficientemente al contexto mundial, tiene que diseñar y generar un marco jurídico propio que en tiempo, lugar y forma específicos pueda ser susceptible de regular los actos de comercio exterior.
- 9) Por tanto, para la casuística del Estado mexicano las disposiciones legales producidas en el interior de un país con el fin de reglamentar los actos vinculados con el comercio exterior de dicha nación<sup>816</sup> reciben la denominación de elementos institucionales internos del comercio exterior o fuentes jurídicas internas del comercio exterior. Y, en complementación del derecho del comercio exterior de México, los ordenamientos emanados del derecho internacional de diverso contenido, con vigencia dentro del territorio de los distintos Estados debido a las interrelaciones y la interdependencia

<sup>814</sup> *Ibid.*, p. 50.

<sup>815</sup> *Ibid.* p. 16.

<sup>816</sup> *Ibid.* pp. 17 y 18.

entre unas naciones y otras,<sup>817</sup> así como a la serie de tratados y acuerdos bilaterales y multilaterales, convenidos para regular directa o indirectamente la política comercial nacional y que han sido suscritos y aprobados por el gobierno mexicano,<sup>818</sup> se identifican como elementos internacionales del comercio exterior o fuentes jurídicas externas del comercio exterior. La parte toral del presente capítulo fue dedicada al desarrollo y exposición, precisamente, del derecho del comercio exterior de México, en sus elementos internos y en sus fuentes externas.

10) En términos precisos, el marco jurídico-institucional interno del comercio exterior de México, creado a lo largo del ciclo histórico de 1899-2020, es el siguiente:

—Estructura legal:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1857 (artículo 72).
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 (artículos 89, 131 y 133).
- Ley de Comercio Exterior y su Reglamento (1993).
- Ley Aduanera y su Reglamento (1995).
- Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (2020).
- Ley sobre la Celebración de Tratados de México (1992).
- Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica (2004).
- Ley de Planeación (1983).
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (1978).
- Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (1980).
- Ley Federal de Derechos (1981).
- Código Fiscal de la Federación (1981).
- Ley del Impuesto sobre la Renta (2002).
- Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento (1993).
- Ley Federal de Competencia Económica y su Reglamento (1992).
- Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento (1991).
- Ley de Infraestructura de la Calidad (2020).

<sup>817</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>818</sup> Jorge Witker Velásquez (1989), *op. cit.*, p. 312.

- Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y sus Reglamentos (1988).
- Ley General de Salud (1984).
- Ley Federal de Sanidad Vegetal (1994).
- Ley Federal de Sanidad Animal (1993).

—Complejo institucional:

- Secretaría de Economía (2000).
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1821)
- Secretaría de Relaciones Exteriores (1821)
- Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (1891)
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2000).
- Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (1917)
- Secretaría de Salud (1937).
- Banco de México (1925).
- Banco Nacional de Comercio Exterior (1937).
- Consejos y comisiones sobre comercio exterior creados por el Poder Ejecutivo Federal.
- Comisiones sobre comercio exterior creadas por el Poder Legislativo Federal.
- Organismos privados promotores del comercio exterior.

—Complejo de política económica comercial exterior:

- Plan Sexenal de Gobierno (1934-1949).
- Segundo Plan Sexenal (1941-1946).
- Programa Nacional de Inversiones (1953-1958).
- Plan de Acción Inmediata (1962-1964).
- Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social (1966-1970).
- Plan Básico de Gobierno (1975).
- Plan Nacional de Desarrollo Urbano (1975).
- Plan Nacional de Desarrollo Industrial (1975).
- Plan Nacional de Desarrollo Pesquero (1975).
- Plan Nacional de Turismo (1975).

- Programa Nacional de Ciencia y Tecnología (1975).
- Programa del Sector Educativo (1975).
- Programa Nacional de Empleo (1975).
- Plan Global de Desarrollo (1980-1982).
- Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988).
- Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994).
- Plan Nacional de Desarrollo (1995-2000).
- Programa de Comercio Exterior e Industrialización (1995-2000).
- Plan Nacional de Desarrollo (2001-2006).
- Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión (2001-2006).
- Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018).
- Plan Nacional de Desarrollo (2019-2024).

11) En adición, el marco jurídico-institucional internacional del comercio exterior de México, estructurado durante el periodo histórico de 1899-2020, fue el que a continuación se enlista:

—Estructura legal (1823-2020):

- Primer Tratado de Comercio entre México y Colombia (1823).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre Inglaterra y México (1826).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre Chile y México (1832).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Bélgica (1839).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México, Suecia y Noruega (1885).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y el Imperio del Japón (1888).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y El Ecuador (1890).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y el Reino de Italia (1891).

- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de México y la República Dominicana (1891).
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y El Salvador (1893).
- Tratado de Comercio México-Costa Rica (1850).
- Tratado de Comercio México-El Salvador (1852).
- Convenio Comercial entre México y la República Árabe Unida de Egipto (1966).
- Convenio Comercial entre México y la URSS, hoy Federación Rusa (1975).
- Convenio Comercial entre México y la República de Popular de China (1975).
- Convenio Comercial entre México y la República Socialista de Rumania (1975).
- Convenio Comercial entre México y la República Socialista de Checo-Slovaquia, actualmente República Checa (1976).
- Convenio Comercial entre México y la República Popular de Hungría (1976).
- Convenio Comercial entre México y Jamaica (1976).
- Convenio Comercial entre México y la República Popular de Polonia (1977).
- Convenio Comercial entre México y la República de Bulgaria (1978).
- Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial México-España (1978).
- Acuerdo de Complementación Económica México-Chile (1978).
- Acuerdo Básico de Cooperación Industrial México-Brasil (1979).
- Protocolo de Cooperación Económica y Tecnológica Adicional al Convenio Comercial del 28 de abril de 1975 México-República Popular de Hungría (1980).
- Convenio de Cooperación Económica México-El Salvador (1980).
- Acuerdo Económico y Comercial México-Portugal (1981).
- Convenio de Cooperación Económica e Industrial México-República Popular de Polonia (1982).
- Acuerdo de Cooperación Económica México-Francia (1982).
- Convenio de Cooperación Económica y Protocolo en Materia de Cooperación Financiera México-India (1983).

- Convenio Comercial entre México y la República de Cuba (1986).
- Convenio General de Cooperación Económica México-República de Argentina (1986).
- Acuerdo de Cooperación Económica México-Bélgica-Luxemburgo (1986).
- Convenio General de Cooperación Económica y Científico-Técnica México-República Árabe de Egipto (1986).
- Acuerdo de Complementación Económica. México-República de Argentina (1987).
- Acuerdo de Complementación Económica México-Venezuela (1987).
- Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica México-Corea (1991).
- Decimoquinto Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Complementación Económica 5 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (2001).
- Decimosexto Protocolo Adicional del Acuerdo de Complementación Económica 5 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (2001).
- Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Checa (2001).
- Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Turquía (2001).

—Acuerdos y tratados (1823-2020):

- Decimoquinto Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Complementación Económica 5 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (2001).
- Decimosexto Protocolo Adicional del Acuerdo de Complementación Económica 5 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (2001).
- Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Checa (2001).



- Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Turquía (2001).
- Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos (1992).
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia y la República de Venezuela (1995).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (1995).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (1995).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua (1998).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile (1999).
- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros (2000).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel (2000).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (2001).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (2001).
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay (2001).
- Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Mercosur (2002).
- Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil (2003).
- Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina (2003).
- Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (2005).
- Tratado México, Estados Unidos y Canadá, T-MEC (2018).

—Orden institucional multilateral de comercio (1947-2020):

- Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés; 1947).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés; 1964)
- Organización Mundial de Comercio (OMC, 1994).

—Regionalismo y bloques comerciales (1960-2020):

- Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi, 1960).
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 1960).
- Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Ansean, 1989).
- Foro o Mecanismo de Cooperación del Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés; 1989).
- Mercado Común del Sur (Mercosur, 1991).
- Unión Europea (1992).
- Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA, 1994).

12) De lo establecido se apunta que el marco institucional comprende el conjunto de leyes y normas que regula la actividad económica, la aplicación del Estado de derecho, la participación del Estado, el sistema financiero, las entidades regulatorias y las autoridades sectoriales, la transparencia y la rendición de cuentas y los arreglos formales entre los diferentes órdenes de gobierno y entre los distintos poderes. Todos estos elementos e instituciones deben estar ordenados de tal forma que resulten funcionales a la economía de un país en general (en la productividad y la generación de empleos), y en el comercio exterior en particular. Es necesario que las leyes y normas estén diseñadas para incrementar la productividad de un país y que se tenga la certeza de que éstas serán aplicadas sin excepción. Asimismo se requiere que la participación del Estado esté claramente delimitada, que las autoridades regulatorias garanticen un terreno de juego igual para todos, que el gobierno sea efectivo y expedito al resolver, que los procesos económicos estén libres de sospecha, que la relación

entre gobierno federal y estados y municipios sea clara en términos de las facultades y atribuciones de cada quien, y que el sistema financiero acerque a los ahorradores con los emprendedores canalizando recursos a proyectos innovadores y reduciendo los costos de transacción entre los agentes económicos.

- 13) Por lo anterior, es fundamental que se ordenen las instituciones para generar las condiciones propicias con el fin de detonar inversión en valor humano, infraestructura, capital físico, y en la utilización de tecnología de punta, y promover el comercio exterior. De esta manera es factible transformar la economía propia para que compita de manera exitosa en un mundo globalizado, donde las oportunidades que se presentan no se pueden desaprovechar y donde los flujos de capitales, mercancías y personas no se detienen.

En definitiva, si se asume que la economía es el estudio de los precios y las cantidades; que estos últimos definen una transacción, y que el intercambio es el corazón del sistema económico, puede advertirse, entonces, el imperativo de regular jurídicamente el comercio exterior.<sup>819</sup> La garantía del cumplimiento de los derechos y las obligaciones de los actores del comercio exterior únicamente puede derivarse a partir de un proceso de institucionalización del intercambio comercial exterior. Y todo proceso de institucionalización comercial exterior implica, se desee o no, privilegiar el sistema legal dado que, en última instancia, el marco jurídico constituye el eje de referencia específico de cualquier transacción y movimiento económico, así como la garantía de su expansión y desarrollo.<sup>820</sup>

La sentencia anterior resulta válida, en concreto, para la casuística de México, pues se asume que durante el periodo de 1899-2020 el derecho del comercio exterior de México (en sus fuentes jurídico-institucionales internas y externas) ha constituido el marco de garantías que asegura el cumplimiento de los derechos y obligaciones de los agentes económicos involucrados en los actos de comercio. Por lo tanto, tal derecho ha sido un factor generador de crecimiento económico. Esta argumentación teórico-

<sup>819</sup> Vid. José A. Garibaldi (1999), *op. cit.*, pp. 35-42.

<sup>820</sup> Cf. Juan María Alponte (2005), "La modernización del comercio exterior", *Eje del Comercio Exterior*, año 4, núm. 2, México, pp. 14 y 15.

cualitativa, surgida del contenido del capítulo que aquí concluye, habrá de ser tratada con una metodología cuantitativa en aras de averiguar si resulta válida para el caso que aquí ocupa y, en consecuencia, aceptarla, o rechazarla en su defecto. Y es de ello, precisamente, de lo que tratará el capítulo IV de esta investigación.

## CAPÍTULO CUARTO

# El análisis económico del derecho del comercio exterior de México

SUMARIO: Sinopsis introductoria. 1. La hipótesis de investigación. 2. El enfoque económico en el estudio del derecho. 3. Análisis económico del derecho del comercio exterior de México: bases de una metodología de enfoque interdisciplinario. 3.1. Generalidades. 3.2. Fundamentos metodológicos del índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM) y sus componentes. 3.3. Fundamentos metodológicos del índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJINCEM) y sus componentes. 3.4. Fundamentos metodológicos del índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM) y sus componentes. 3.5. Fundamentos metodológicos del índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM) y sus componentes. 3.6. La información jurídico-económica. 4. Análisis económico del derecho del comercio exterior de México: resultados de la aplicación de una metodología interdisciplinaria. 4.1. Examen descriptivo del índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM), 1899-2020. 4.2. Examen descriptivo del índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJINCEM), 1899-2020. 4.3. Examen descriptivo del índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM), 1899-2020. 4.4. Examen descriptivo del índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM), 1899-2020. 5. Consideraciones finales en torno al análisis económico del derecho del comercio exterior de México. Conclusiones capitulares.

## Sinopsis introductoria

La presente investigación sostiene que existe una vinculación estrecha entre el marco institucional y el desempeño económico, en general, y que, en particular, el sistema de regulación jurídica de las relaciones comerciales y el comercio exterior guardan una íntima relación positiva.

De acuerdo con la teoría económica clásica, el comercio exterior es una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos. Dicho intercambio, dependiendo de la política económica comercial instaurada, de apertura o de cierre, tendrá un impacto en el nivel de la actividad económica. Y así, de la influencia que ejerce el comercio exterior en el producto nacional se instaura la relación comercio-crecimiento económico.

Empero, de acuerdo con la teoría de las instituciones, hay un elemento que antecede e influye en este vínculo dual: el orden institucional. Las instituciones constituyen normas de comportamiento formales e informales que determinan el carácter de las reglas del juego y de los jugadores de la economía. Y las reglas del juego son fundamentales para el desenvolvimiento deseable de la economía, ya que las instituciones son las encargadas de dar los incentivos para que los agentes económicos actúen y tomen decisiones, con lo cual gran parte de los problemas económicos tiene respuesta en calidad de incentivos que se tengan para tomar ciertas y determinadas decisiones en un momento determinado. En la medida en que existan reglas del juego claras, adecuadas y justas, se generará un ambiente institucional de orden, certidumbre y respeto, en el que no habría incentivos para comportamientos oportunistas, dado que se conocería lo que ocurriría si no se acataran las reglas establecidas.

Partiendo de lo consignado anteriormente, se establece un nexo entre el marco institucional de las relaciones económico-comerciales y el comercio exterior, en un primer momento, y un vínculo entre el comercio exterior y el crecimiento económico, en un tiempo segundo. Así, se deduciría que el orden institucional incide en el comercio exterior y, a través de éste, en el crecimiento económico, concluyéndose un concepto de relación

tripartita: instituciones, comercio exterior y crecimiento económico. Y es que todo proceso de evolución económica trae consigo, consecuentemente, una ponderación del sistema institucional porque, finalmente, el orden institucional en general, y el legal en particular, son el punto de referencia concreto de todas las transacciones y movimientos económicos y la garantía de su expansión y desarrollo. Es decir, nada existe al margen del ordenamiento jurídico de las instituciones fundamentales: sin reglas que salvaguarden los intereses de los participantes del intercambio no se registraría el comercio exterior y sin éste se eliminaría la contribución de las exportaciones e importaciones a la economía.

Resulta imperativo que estas afirmaciones validadas desde el ámbito cualitativo se corroboren en un contexto cuantitativo. Ello demanda, igualmente, la identificación de un estudio de caso, para su análisis, así como la configuración de una propuesta metodológica que pudiera aplicarse a la casuística elegida.

De las argumentaciones anteriores se desprende, entonces, la elección de México, en sus sistemas institucional y económico, para un periodo de tiempo de 1899-2020, como la casuística específica sobre la cual versará el estudio metodológico de análisis económico del derecho a desarrollar en los espacios siguientes.

Así, una vez establecidos y desarrollados los fundamentos teóricos en torno al análisis del derecho del comercio exterior de México, o sea, el marco teórico y conceptual de referencia de esta investigación económico-jurídica, en el capítulo IV de este trabajo se procede a configurar y aplicar una propuesta de metodología práctica en aras de probar y traducir las consideraciones teóricas de este trabajo en fundamentos de evidencia empírica, en el contexto del caso de estudio específico planteado.

## **1. La hipótesis de investigación**

El objetivo general de este estudio consiste en determinar y desarrollar los fundamentos teóricos y metodológicos para un análisis económico del derecho del comercio exterior de México. Y, para fines del presente trabajo, se ha definido conceptualmente el derecho del comercio exterior de Méxi-

co como el conjunto de elementos institucionales internos y externos del comercio exterior de México, es decir, por un lado, la serie de ordenamientos constitucionales, normas jurídicas y e intervenciones facultadas del Poder Ejecutivo, de órganos gubernamentales, mixtos y privados en torno a actividades administrativas y operativas del comercio exterior en el Estado mexicano, que regulan una situación específica, cuyo origen radica en un hecho o acto que el ordenamiento jurídico retoma en aras de crear una disposición que sancione o regule una concreta situación o fenómeno de la sociedad, y, por otro lado, las convenciones, los acuerdos, los tratados y las negociaciones de carácter bilateral o de tipo multilateral; los organismos (y los procesos) internacionales; las resoluciones de los organismos internacionales; las costumbres y usos internacionales; la doctrina internacional, y los principios generales del derecho internacional, elementos que norman de forma directa o indirecta la política económico-comercial de los Estados, y que han sido suscritos y son reconocidos, respectivamente, por los países sometidos al orden jurídico internacional.

La hipótesis principal que se explora en esta investigación es que el desempeño del comercio exterior de México y, por tanto, su influencia sobre la actividad económica, residen en la pertinencia y eficacia de su marco jurídico-institucional. Es decir, el derecho del comercio exterior constituye un factor determinante del desarrollo de las transacciones comerciales de México y, en consecuencia, del progreso económico del mismo país.

Así pues, la indagación que se realiza aquí se esfuerza en comprender cómo, al conjuntar las perspectivas jurídica y económica en el caso que aquí ocupa, es factible llevar a cabo un análisis económico del derecho del comercio exterior de México, a partir del cual es posible sostener que el desempeño del comercio exterior de México y, por tanto, la influencia de éste sobre la actividad económica, gravita en la pertinencia y eficacia de su marco legal.

Por tanto, el derecho del comercio exterior constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales y, en consecuencia, una base fundamental del crecimiento económico de México.

Así, el análisis económico del derecho, en tanto marco teórico-conceptual y metodológico propuesto en este trabajo, permite avanzar un gran trecho en el entendimiento de que muchas instituciones legales están constituidas sobre una lógica económica, por lo que se torna factible, pertinen-



te y útil estudiar económicamente el marco jurídico en aras de avanzar en el entendimiento del papel que efectivamente juegan las normas comerciales en el sistema económico.

## 2. El enfoque económico en el estudio del derecho

La convergencia del derecho y la economía que se materializa en el campo de las ciencias sociales queda evidenciada a través de varios indicadores. Uno de ellos, el que interesa destacar aquí, y que adquiere importantes consecuencias para las disciplinas económicas y jurídicas, consiste en la utilización de la teoría económica en el análisis del derecho, toda vez que la economía ofrece una teoría científica para explicar y anticipar los efectos de las normas legales sobre el comportamiento de la sociedad, teoría ésta que, a decir de Cooter y Ulen, sobrepasa la intuición propia del jurista, así como el conocimiento científico sobrepasa al sentido común.<sup>1</sup>

Igualmente, la ciencia económica proporciona también un criterio normativo útil para la aplicación del derecho al complejo de políticas públicas. Es decir que los instrumentos de la economía posibilitan anticipar los efectos de las políticas sobre la eficiencia, criterio relevante en la confección de las leyes, pues siempre será preferible la consecución de cualquier política a un costo menor. Así, el conocimiento económico aporta al derecho una visión más fundamentada y con mayor capacidad predictiva.

En este contexto, el análisis económico del derecho (AED), que constituye en sí mismo un enfoque económico en el estudio del derecho, da cuenta de un signo evidente de innovación de la ciencia jurídica a través de la adopción de una perspectiva interdisciplinaria, mediante el empleo de métodos y herramientas que proporciona la economía. Y el objeto de este núcleo teórico es proporcionar un criterio para advertir si el cuerpo de leyes funciona o no, en el sentido de contribuir a que la sociedad progrese y se desarrolle, es decir, conocer si el marco jurídico está contribuyendo en la generación de bienestar material.

Por lo tanto, el AED representa una opción de aproximación al derecho

<sup>1</sup> Robert Cooter y Thomas Ulen (1998), "Derecho y economía", Fondo de Cultura Económica, México, p. 14.

con una metodología distinta de la tradicional. Por medio de este tipo de análisis se busca estudiar los sistemas normativos usando las técnicas y herramientas económicas científicas, como el análisis de costo-beneficio en la configuración de las políticas jurídicas y en la justificación de las decisiones judiciales y la apertura del discurso jurídico a la cuestión de las consecuencias económico-sociales del derecho o a la consideración de la eficiencia económica como valor jurídico.

Y en cuanto a este último punto, el de la eficiencia, el AED no la entiende como una categoría ajena a la justicia, sino como un concepto referente a la efectividad del sistema normativo, y al hecho de que se alcancen los fines del sistema a un menor costo, pues estos últimos se encuentran dados por circunstancias ajenas al AED. En consecuencia, si se asume que el sistema legal tiene como fin la justicia, la utilidad que tendría el AED sería la búsqueda de la eficiencia del sistema normativo con el objeto de que logre de la mejor forma su fin, que en este caso sería la justicia.

El AED no elude un sistema de justicia sin nociones de justicia, en el entendido de que la economía no fija los objetivos. Más bien, el AED implica la utilización de métodos y herramientas objetivos de análisis para apreciar lo que registra la realidad en el sistema jurídico, y una vez advertido lo anterior, efectuar contrastaciones entre lo que sucede y el verdadero objetivo de este sistema, para así mejorarlo y acercarlo al objetivo deseado.

Con el enfoque económico en el estudio del derecho se pretende comprender los sistemas jurídicos examinando las consecuencias que producen en un mundo en el que los individuos racionales hacen depender su comportamiento de las reglas que los rigen. Así, el enfoque económico puede tener naturaleza positiva (descripción de las normas existentes, lo que es) o normativa (examinar cómo deberían ser las normas, lo que debería ser). El análisis económico positivo constituye una opción para evaluar las reglas jurídicas y para estimar qué tanto contribuyen (o no) a lograr (o a obstruir) el objetivo para el cual fueron diseñadas y puestas en marcha. Y el análisis económico normativo supone a la norma como un medio para alcanzar propósitos, es decir, como reglas que generan diferentes tipos de incentivos en sus destinatarios, y considera las decisiones y las propuestas de los cambios legales necesarios para lograr los objetivos del sistema de forma eficiente.

El análisis económico-jurídico parte de considerar que todos los individuos ejercen comportamientos en atención a la maximización de sus beneficios. Empero, al hacerlo, obligadamente deben considerar la existencia de estructuras como los sistemas normativos, siendo estos últimos auténticos factores de restricción a la actuación del individuo. Además, por otro lado, el derecho constituye un sistema mediante el cual se busca la incenti-vación o desincentivación de la materialización de determinadas conduc-tas. Y es así como el AED apunta que las reglas legales deben ser estimadas en la consideración de la estructura de incentivos que crean, así como por las consecuencias que ello genera en el comportamiento de individuos que en respuesta a esos incentivos cambian su conducta.

Ha sido apuntado ya que el AED aplica las herramientas y métodos ob-jetivos de la ciencia económica con el objetivo de examinar y generar la comprensión de temas de índole jurídica. Y estos métodos y herramientas son la estadística, los modelos econométricos, los criterios de eficiencia, el análisis costo-beneficio, las leyes de oferta y demanda, la teoría de los pre-cios, el análisis estratégico y la teoría de juegos, entre otros. Por lo tanto, entre las ganancias derivadas del empleo del instrumental económico en el campo de las leyes están la incorporación al derecho de herramientas ob-jetivas dadas por la ciencia económica, cuyo uso posibilita la sistematiza-ción, mayor capacidad explicativa y amplio apoyo empírico. De esta ma-nera se registra un constante estudio de lo que la norma genera o deja de generar en determinadas circunstancias y de si permite (o no) alcanzar esas metas de manera eficiente.

Planteadas estas directrices generales, en los espacios siguientes del capítulo presente se efectuará una versión del enfoque económico al estu-dio del derecho: el análisis económico del derecho del comercio exterior de México. Tal versión, aprovechando la ausencia del dogmatismo en el AED, se acerca al institucionalismo económico, a la teoría macroeconómi-ca y a la estadística, por lo cual la propuesta planteada pudiera derivar en un análisis macroeconómico del derecho del comercio exterior de Méxi-co. Y éste parte de la idea básica de que la normatividad y las institucio-nes jurídicas impactan en la conducta de la sociedad y en el sistema eco-nómico del cual forma parte. Así, dado que los recursos son escasos, las normas e instituciones jurídicas, como todas las demás, deben orientarse hacia la eficiencia, o sea, al mejor uso posible de los recursos disponibles.

Finalmente, puede señalarse como apunte esencial que el enfoque económico en el estudio del derecho resulta en un análisis científico de la ley que posibilita estimar objetivamente los sistemas legales.

### **3. Análisis económico del derecho del comercio exterior de México: bases de una metodología de enfoque interdisciplinario**

#### **3.1. Generalidades**

La presente investigación señala que existe una vinculación estrecha entre el marco institucional y el desempeño económico, en general, y que, en específico, el derecho del comercio exterior de México constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales y, en consecuencia, una base fundamental del crecimiento económico. Las teorías del derecho constitucional, del derecho económico y del derecho internacional, así como las del comercio internacional, del crecimiento económico y del institucionalismo, permiten sustentar, en un nivel de conceptos e ideas, los nexos esgrimidos; empero, resulta imperativo que las afirmaciones formuladas desde el ámbito cualitativo se lleven al plano de la experiencia, con la finalidad de corroborar o rectificar.

Igualmente, la intención de transitar del terreno teórico al de la evidencia empírica demanda la identificación de un estudio de caso para el examen, así como la configuración de una propuesta metodológica que pudiera aplicarse a la casuística elegida. Por ello, se justifica la elección de México, en sus sistemas institucional y económico, para un periodo de tiempo de 1899-2020, como la casuística específica sobre la cual versará el estudio.

Y el aparato metodológico seleccionado para el examen empírico ha sido el análisis económico del derecho (AED), ya que tal opción metodológica brinda herramientas objetivas para el estudio del derecho del comercio exterior de México. Y estas herramientas son las propias de la ciencia económica, es decir, la aplicación de la estadística, los modelos econométricos, los criterios de eficiencia, el análisis costo-beneficio, la teoría de precios, el análisis estratégico y la teoría de juegos, entre otros.

Por lo tanto, con base en una mirada analítica sobre la realidad del comercio exterior en la economía de México, se parte de considerar que, de 1899 a 2020 —el periodo histórico general del trabajo en curso—, se identifican tres ciclos históricos que pueden ser diferenciados a partir de la orientación de la política económica comercial; a saber: 1) 1899-1940; 2) 1941-1982, y 3) 1983-2020. En el primer y tercer lapsos históricos, el escenario de la economía mexicana es de apertura comercial exterior, y en el segundo ciclo, el escenario que priva en la economía es de sustitución de las importaciones y de dificultades, en general, al libre comercio exterior. Empero, los escenarios del primero y tercer subperiodos históricos, más allá de sus coincidencias económicas, se distinguen por la pauta institucional jurídica, apriorísticamente hablando.

A partir de la serie histórica de tiempo, 1899-2020, se advierte, pues, que México transitó de un esquema económico de apertura con un orden institucional reducido (1899-1940), a un contexto de economía cerrada con una evolución parcial del aparato institucional (1941-1982), y finalmente pasó de ser uno de los países más cerrados del mundo a una de las economías más abiertas (1983-2020), en la que la modernización de su sistema exportador-importador gravita sobre el progreso de su sistema institucional-jurídico (del comercio exterior). Esta situación propone una búsqueda de instrumentos metodológicos que permitan determinar el impacto de las instituciones jurídicas en el comercio exterior y, en consecuencia, en la economía de México.

Este análisis económico del derecho del comercio exterior de México, así, tiende a relacionar la economía con el derecho, en lo general, desde una perspectiva cuantitativa, y en lo particular, el propósito consiste en vincular el rubro del marco jurídico-institucional comercial con el del comercio exterior de México, a partir de la consideración de una escala de variables jurídicas y agregados macroeconómicos. De este modo, se da lugar a una propuesta metodológica de análisis económico-jurídico: El Índice del derecho del comercio exterior de México (INDECENM).

Este índice considera los instrumentos y herramientas conceptuales de dos disciplinas fundamentales de las ciencias sociales; a saber: la economía y el derecho.

Y aborda, desde un enfoque cuantitativo, algunos de los principales fenómenos económico-comerciales y jurídicos de la realidad mexicana du-

rante el ciclo 1899-2020, procurando integrar de manera homogénea la medición de conceptos diversos pero interrelacionados. Para ello se configuran indicadores de magnitud y signo similares que posibilitan su examen específico e integrado. No obstante, por la naturaleza y complejidad de los fenómenos aludidos, la tarea de medirlos no deja de constituir una aproximación a la realidad que se pretende colocar en el centro de la indagación.

La arquitectura del INDECEM, así, supone la construcción de tres índices primarios que, una vez obtenidos, se integran para dar lugar al índice global (el INDECEM). Por lo tanto, el índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM), el índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJINCEM) y el índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM), dan cuenta de los índices primarios referidos.

Con base en lo anterior, se establece que la estructura de las bases técnicas empleadas en la investigación en curso consta de un planteamiento conceptual y metodológico del INDECEM, que constituye el punto de partida y el elemento esencial de dicha estructura. Enseguida, se incluye un tratamiento empírico en el caso de la economía de México, durante el periodo histórico de 1899-2020, donde se instrumenta la propuesta metodológica objeto de esta sección del presente trabajo, colocándose de relieve las dimensiones económica e institucional a nivel macroeconómico en el México de finales del siglo XIX, del siglo XX y de principios del siglo XXI. *A posteriori*, se presentan y analizan los resultados obtenidos.

Finalmente, se espera que, a partir del análisis económico-jurídico efectuado, sea posible observar y demostrar en el estudio que aquí se presenta la existencia de una vinculación estrecha entre el marco institucional y el desempeño económico, en general, así como el nexo positivo entre el sistema de regulación jurídica de las relaciones económico-comerciales, el comercio exterior y el crecimiento económico, en particular.

### **3.2. Fundamentos metodológicos del índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM) y sus componentes**

El índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM) se compuso a partir de la consideración y cuantificación de

conceptos específicos vinculados directamente con el comercio exterior de nuestro país como: el orden constitucional (OC), las leyes secundarias (LS), los reglamentos (R), las dependencias públicas (DP), las entidades públicas descentralizadas (EPD), los consejos y comisiones de los poderes de la Unión (CCPU) y los organismos privados (OP). Estos elementos fueron procesados como subíndices y se estimaron en sus siete categorías distintas; luego fueron ponderados uno a uno y el peso otorgado a cada categoría correspondió con los criterios de la presente investigación, asistidos por la literatura empírica sobre el tema total de este trabajo. Así, la ponderación dada a los indicadores fue: OC: 4/16.5 (24.24%); LS: 3/16.5 (18.18%); R: 2/16.5 (12.12%); DP: 2.5/16.5 (15.15%); EPD: 2.5/16.5 (15.15%); CCPU: 1/16.5 (6.06%), y OP: 1.5/16.5 (9.09%).<sup>2</sup>

Posteriormente, se indicó la división de cada uno de los subíndices por la cantidad del subíndice del año en que esta última es comparativamente la más alta (de las cifras del periodo de 1899 a 2020); sumados todos, después, y dividida la sumatoria entre el total del número de subíndices (siete) para que, finalmente, el cociente fuera multiplicando por 100 en el objetivo de obtener la cifra en porcentaje.

De modo que el cálculo del IMJINCEM se estructuró como se muestra a continuación:

$$\begin{array}{cccccccc}
 \text{[OC} & \text{LS} & \text{R} & \text{DP} & \text{EPD} & \text{CCPU} & \text{OP} & \text{] Año } n \\
 \text{--- (0.24) + --- (0.18) + --- (0.12) + --- (0.15) + --- (0.15) + --- (0.06) + ---} & & & & & & & \text{(0.09)} \\
 \text{[OC} & \text{LS} & \text{R} & \text{DP} & \text{EPD} & \text{CCPU} & \text{OP} & \text{] Año M}á\text{x.} \\
 \text{IMJINCEM Año } n = \left( \frac{\text{-----}}{7} \right) * 100
 \end{array}$$

Donde:

IMJINCEM Año  $n$  = Índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México ara el año  $n$ .

OC Año  $n$  = Cuantificación del orden constitucional relacionado con el comercio exterior de México, para el año  $n$ .

OC Año M}á\text{x.} = Cuantificación del orden constitucional relacionado con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.

<sup>2</sup> Se asume que, en el ejercicio de la ponderación, el número 16.5 equivale a 100% del peso relativo y se distribuye como pesos parciales entre las siete categorías conceptuales distintas.

- LS Año  $n$  = Cuantificación de las leyes secundarias vinculadas con el comercio exterior de México, para el año  $n$ .
- LS Año Máx. = Cuantificación de las leyes secundarias vinculadas con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en relación con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.
- R Año  $n$  = Cuantificación de los reglamentos relacionados con el comercio exterior de México, existentes para el año  $n$ .
- R Año Máx. = Cuantificación de los reglamentos relacionados con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.
- DP Año  $n$  = Cuantificación de las dependencias públicas vinculadas con el comercio exterior de México, existentes para el año  $n$ .
- DP Año Máx. = Cuantificación de las dependencias públicas vinculadas con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en relación con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.
- EPD Año  $n$  = Cuantificación de las entidades públicas descentralizadas relacionadas con el comercio exterior de México, existentes para el año  $n$ .
- EPD Año Máx. = Cuantificación de las entidades públicas descentralizadas relacionadas con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.
- CCPU Año  $n$  = Cuantificación de los consejos y comisiones de los poderes de la Unión vinculados con el comercio exterior de México, existentes para el año  $n$ .
- CCPU Año Máx. = Cuantificación de los consejos y comisiones de los poderes de la Unión vinculados con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en relación con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.
- OP Año  $n$  = Cuantificación de los organismos privados relacionados con el comercio exterior de México, existentes para el año  $n$ .
- OP Año Máx. = Cuantificación de los organismos privados relacionados con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.



Por tanto, el IMJINCEM da cuenta de la trayectoria cuantitativa de las instituciones internas (leyes y organizaciones) orientadas hacia la actividad del comercio exterior en México, año tras año, en la serie histórica 1899-2020.

### 3.3. Fundamentos metodológicos del índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJENCEM) y sus componentes

El índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJENCEM) fue configurado a partir de la estimación y cuantificación de conceptos concretos relacionados de forma directa con el intercambio exterior de México; a saber: los organismos internacionales reguladores del comercio (OIRC), los bloques regionales vinculados con México (BR) y los tratados, acuerdos y convenciones internacionales relacionados con el comercio y suscritos por México con otros países (TACI). Estas categorías fueron estimadas como subíndices, se procesaron en sus tres distintos niveles conceptuales, luego fueron ponderadas una a una y el peso otorgado a cada categoría correspondió con los criterios de la presente investigación, asistidos por la literatura empírica sobre el tema toral de este trabajo. Así, la ponderación dada a los indicadores, fue la siguiente: OIRC: 3.5/9 (38.88%); BR: 1.5/9 (16.66%), y TACI: 4/9 (44.44%).<sup>3</sup>

Enseguida, se realizó el cálculo de la división de cada uno de los subíndices entre la cantidad del subíndice del año donde esta última es comparativamente la más alta (de las cifras del periodo 1899-2020); sumados todos, después, y dividida la sumatoria entre el número de subíndices totales (tres) para que, finalmente, el cociente se multiplicara por 100 en la intención de obtener la cifra en términos de porcentaje.

Así, la derivación del IMJENCEM se desprendió de la fórmula que se da a conocer enseguida:

$$\text{IMJENCEM Año } n = \left( \frac{[\text{OIRC Año } n] + [\text{BR Año } n] + [\text{TACI Año } n]}{[\text{OIRC Año Máx.}] + [\text{BR Año Máx.}] + [\text{TACI Año Máx.}]} \right) * 100$$

3

<sup>3</sup> Se asume que en el ejercicio de la ponderación, el número 9 equivale a 100% del peso relativo y se distribuye como pesos parciales entre las tres categorías conceptuales distintas.

Donde:

$IMJECM_{Año\ n}$  = Índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México para el año  $n$ .

$OIRC_{Año\ n}$  = Cuantificación de los organismos internacionales reguladores del comercio y relacionados con el comercio exterior de México, existentes en el año  $n$ .

$OIRC_{Año\ Máx.}$  = Cuantificación de los organismos internacionales reguladores del comercio y relacionados con el comercio exterior de México, del año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.

$BR_{Año\ n}$  = Cuantificación de los bloques regionales vinculados con México y su comercio exterior, existentes en el año  $n$ .

$BR_{Año\ Máx.}$  = Cuantificación de los bloques regionales vinculados con México y su comercio exterior, del año donde la cifra es la máxima en relación con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.

$TACI_{Año\ n}$  = Cuantificación de los tratados, acuerdos y convenciones internacionales relacionados con el comercio y suscritos por México con otros países, existentes para el año  $n$ .

$TACI_{Año\ Máx.}$  = Cuantificación de los tratados, acuerdos y convenciones internacionales relacionados con el comercio y suscritos por México con otros países, del año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.

En consecuencia, el  $IMJECM$  da cuenta cuantitativamente del proceso evolutivo de las instituciones externas (organismos y derecho internacionales) vinculadas directamente con la actividad del comercio exterior en México, anualmente, en la serie histórica 1899-2020.

### 3.4. Fundamentos metodológicos del índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM) y sus componentes

El índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM) establece un intento de aproximación a la cuantificación del concepto de la política económica encaminado a marcar la pauta del intercambio exterior de México. Así, se propone la construcción del IPECEM a partir de la estimación y medición de conceptos concretos relacionados de forma directa con el intercambio exterior de México, los cuales fueron: los planes y programas sectoriales de gobierno (PPSG), las facultades de los poderes de la Unión en materia de comercio exterior (FPUMCE) y la intensidad de los poderes de la Unión facultados en materia de comercio exterior (IPUFMCE).

Las categorías aludidas fueron estimadas como subíndices, y se procesaron en sus tres niveles conceptuales; luego fueron ponderados uno a uno y el peso otorgado a cada categoría correspondió con los criterios de la presente investigación, asistidos por la literatura empírica sobre el tema total de este trabajo. De manera que la ponderación dada a los indicadores resultó la siguiente: PPSG: 1.5/4.5 (33.33%); FPUMCE: 1.5/4.5 (33.33%), y IPUFMCE: 1.5/4.5 (33.33%).<sup>4</sup>

Con posterioridad, se indicó la división de cada uno de los subíndices entre la cantidad del subíndice del año donde esta última es comparativamente la más alta (de las cifras del periodo de 1899-2020); sumados todos, después, y dividida la sumatoria entre el número de subíndices totales (tres) para que, por último, el cociente sea multiplicado por 100 con el objetivo de obtener la cifra en porcentaje.

De manera que la recepción del IPECEM se derivó de la aplicación de la siguiente operación:

$$\text{IPECEM Año } n = \left( \frac{\begin{array}{l} \text{[PPSG} \\ \text{-----} \\ \text{[0.33]} + \\ \text{-----} \\ \text{[PPSG} \end{array} + \begin{array}{l} \text{FPUMCE} \\ \text{-----} \\ \text{[0.33]} + \\ \text{-----} \\ \text{FPUMCE} \end{array} + \begin{array}{l} \text{IPUFMCE} \\ \text{-----} \\ \text{[0.33]} \\ \text{-----} \\ \text{IPUFMCE} \end{array} \right) \frac{\text{Año } n}{\text{Año Máx.}} \cdot 100$$

3

<sup>4</sup> Se asume que en el ejercicio de la ponderación, el número 4.5 equivale a 100% del peso relativo y se distribuye como pesos parciales entre las tres categorías conceptuales distintas.

Donde:

$IPECEM_{Año\ n}$  = Índice de la política económica comercial exterior de México para el año  $n$ .

$PPSG_{Año\ n}$  = Cuantificación de los planes y programas sectoriales de gobierno relacionados con el comercio exterior de México, existentes en el año  $n$ .

$PPSG_{Año\ Máx.}$  = Cuantificación de los planes y programas sectoriales de gobierno relacionados con el comercio exterior de México, correspondientes al año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.

$FPUMCE_{Año\ n}$  = Cuantificación de las facultades de los poderes de la Unión en materia de comercio exterior, existentes en el año  $n$ .

$FPUMCE_{Año\ Máx.}$  = Cuantificación de las facultades de los poderes de la Unión en materia de comercio exterior, del año donde la cifra es la máxima en relación con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.

$IPUFMCE_{Año\ n}$  = Cuantificación de la intensidad de los poderes de la Unión facultados en materia de comercio exterior, existentes para el año  $n$ .

$IPUFMCE_{Año\ Máx.}$  = Cuantificación de la intensidad de los poderes de la Unión facultados en materia de comercio exterior, del año donde la cifra es la máxima en referencia con las cifras de las anualidades del ciclo 1899-2020.

Por lo tanto, se infiere que el IPECEM implica la medición de la trayectoria recorrida, año a año, del concepto de la política económica de comercio exterior de México, a lo largo del ciclo histórico 1899-2020.

### **3.5. Fundamentos metodológicos del índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM) y sus componentes**

La constitución del índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM) se efectuó haciendo coincidir tres índices primarios: el índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM),

el índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJINCEM) y el índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM). Así mismo, el concepto de referencia representa un índice ponderado donde, de acuerdo con los criterios de la presente investigación, asistidos por la literatura empírica sobre el tema toral de este trabajo, a cada índice primario se le otorga un peso de un tercio.

En la observancia de la consideración anterior se deriva el INDECEM, empleando el cálculo que se muestra enseguida:

$$\text{INDECEM}_{\text{Año } n} = \left( \frac{[(\text{IMJINCEM}_{\text{Año } n}) (1)] + [(\text{IMJECE}_{\text{Año } n}) (1)] + [(\text{IPECEM}_{\text{Año } n}) (1)]}{3} \right)$$

Donde:

$\text{INDECEM}_{\text{Año } n}$  = Índice del derecho del comercio exterior de México para el año  $n$ .

$\text{IMJINCEM}_{\text{Año } n}$  = Índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México para el año  $n$ .

$\text{IMJECE}_{\text{Año } n}$  = Índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México para el año  $n$ .

$\text{IPECEM}_{\text{Año } n}$  = Índice de la política comercial exterior de México para el año  $n$ .

Por lo tanto, se formula que el INDECEM se emplea para cuantificar el rumbo marcado, año por año, de los conceptos jurídico-institucionales que tienen que ver con el comercio exterior de México, durante el periodo histórico 1899-2020.

Y, finalmente, en torno de la definición conceptual de los índices que integran el INDECEM debe establecerse que tanto este último como los índices primarios que lo integran poseen la misma lógica en su arquitectura, o sea, todos son positivos y su valor fluctúa entre 0 y 1.0. Así, cuando el valor se acerca a 0 (o 0.0%), la relación entre el derecho comercial y el desempeño del comercio exterior y de la economía tiende a ser mínima y a reducirse o deteriorarse; en tanto que cuando el valor se aproxima a la unidad (o 100%), el nexo se fortalece de manera sustancial a través de la causalidad marco institucional-comercio exterior-progreso económico; esto es, la relación refleja mayores niveles de evolución y/o consolidación.

Los rangos del INDECEM que se han establecido con ocasión de la actual propuesta metodológica, fueron especificados como sigue:

- Entre 1.0 (o 100%) y 0.8 (u 80%): nivel muy alto;
- Entre 0.8 (u 80%) y 0.6 (o 60%): nivel alto;
- Entre 0.6 (o 60%) y 0.4 (o 40%): nivel medio;
- Entre 0.4 (o 40%) y 0.2 (o 20%): nivel bajo; y,
- Entre 0.2 (o 20%) y 0.0 (o 0%): nivel muy bajo.

Ahora, estos rangos deben ser considerados a partir de un nivel comparativo, no absoluto. Es decir, que los niveles muy alto, alto, medio, bajo y muy bajo del INDECEM, son válidos para el caso de México, específicamente para la temporalidad 1899-2020.

### **3.6. La información jurídico-económica**

Partiendo del supuesto de que el derecho del comercio exterior constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales y, en consecuencia, una base fundamental del crecimiento económico de México, el Análisis Económico del Derecho fue seleccionado como instrumento metodológico para efectuar el examen empírico correspondiente que permita probar la hipótesis planteada. Y han sido los métodos estadísticos, herramientas propias de la ciencia económica, los que han sido considerados para el análisis económico del derecho del comercio exterior de México que se efectúa en estos espacios.

En este contexto, en aras de obtener los valores numéricos de los parámetros de los distintos índices detallados anteriormente, se llevó a efecto un proceso de integración de la información jurídico-institucional, misma que fue sustentada en los esquemas metodológicos expuestos con antelación. Y de este modo se logró la confección integral de las series históricas de los indicadores jurídico-institucionales (agregados y desglosados)<sup>5</sup> que

<sup>5</sup> Las series históricas de los indicadores jurídicos e institucionales de la presente investigación fueron contruidos a partir del empleo de los referentes fundamentales de la institucionalidad comercial exterior de México, 1899-2005, referidas en el Anexo de Estadísticas Económicas e Institucionales de Miguel Ángel Medina Romero (2006). *Consideraciones teóricas y de evidencia empírica en torno a las relaciones entre el crecimiento económico, el comercio exterior y su marco jurídico-institucional en México, 1899-2005. Un estudio económico-ju-*

emplea como insumo fundamental en su análisis empírico el presente trabajo (véase cuadro IV.1).<sup>6</sup>

Así, para lograr la información estadística que se despliega en el cuadro IV.1 se consideraron los datos sobre los tópicos generales de referencia, correspondientes al ciclo histórico 1899-2020.

Y con la finalidad de adaptar los datos de las series en comento a una base de comparación común, así como para mantener la imparcialidad de las cifras, en su estructura primero, y en su análisis después, se promovieron criterios de homogeneización y neutralización de las estadísticas. Por lo tanto, el tipo de información estructurada en torno de la investigación empírica que aquí se presenta es de tipo longitudinal (diacrónica), pues se sustenta en la exposición de un análisis de series de tiempo históricas. Es decir, se ha establecido un conjunto de observaciones sobre los valores que adquiere una variable en los distintos momentos del tiempo, en amplios periodos, siendo recopilada tal información a intervalos regulares, en este caso anualmente.

Finalmente, déjese establecido que los resultados sólidos de un análisis empírico, según Gujarati,<sup>7</sup> dependen en última instancia de la disponibilidad de la información apropiada, en la consideración de las limitaciones de los datos, y aquí, se añade, del atinado uso que se dé a los instrumentos estadísticos, así como de la creatividad legítima con que se proceda a resolver los problemas presentados y la consistencia teórico-técnica, en general, con que se proceda en el ejercicio del examen jurídico-económico.

*ridico*, tesis de maestría en ciencias, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México. pp. 692-694. Igualmente, a través de la consulta de las páginas electrónicas institucionales de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (<http://www.scjn.gob.mx>), y del orden jurídico nacional (<http://www.ordenjuridico.gob.mx>) de la Secretaría de Gobernación, se actualizaron los datos de las series hasta 2008.

<sup>6</sup> Se asume que el éxito del análisis empírico se asocia con la disponibilidad de la información apropiada para efectuarlo. Por ello, es prioritario considerar en toda investigación la naturaleza, las fuentes y las limitaciones de los datos que están disponibles para el estudio, y en una investigación de tipo social, como ésta, tener en cuenta, además, que la información es de carácter no experimental, es decir, que los datos con que se cuenta no están sujetos a la manipulación y control del investigador, como lo es en las ciencias naturales.

<sup>7</sup> Gujarati Damodar N. (1997), *op. cit.*, pp. 22-27.

CUADRO IV.1. *Referentes fundamentales del análisis económico del derecho del comercio exterior de México*

AÑOS <sup>1</sup>	IMJINCEM <sup>2</sup>	IMJECEM <sup>3</sup>	IPECEM <sup>4</sup>	INDECEM <sup>5</sup>	AÑOS <sup>1</sup>	IMJINCEM <sup>2</sup>	IMJECEM <sup>3</sup>	IPECEM <sup>4</sup>	INDECEM <sup>5</sup>
1899	20.57	7.72	27.04	18.44	1960	58.60	14.93	66.00	46.50
1900	20.57	7.72	27.04	18.44	1961	58.60	14.93	66.00	46.50
1901	20.57	7.72	27.04	18.44	1962	58.60	14.93	82.50	52.00
1902	20.57	7.72	27.04	18.44	1963	58.60	14.93	82.50	52.00
1903	20.57	7.72	27.04	18.44	1964	58.60	28.58	82.50	56.55
1904	20.57	7.72	27.04	18.44	1965	58.60	28.58	66.00	51.09
1905	20.57	7.72	27.04	18.44	1966	58.60	30.12	82.50	57.07
1906	20.57	7.72	27.04	18.44	1967	58.60	30.12	82.50	57.07
1907	20.57	7.72	27.04	18.44	1968	58.60	30.12	82.50	57.07
1908	20.57	7.72	27.04	18.44	1969	58.60	30.12	82.50	57.07
1909	20.57	7.72	27.04	18.44	1970	58.60	30.12	82.50	57.07
1910	20.57	7.72	27.04	18.44	1971	58.60	30.12	66.00	51.57
1911	20.57	7.72	27.04	18.44	1972	58.60	30.12	66.00	51.57
1912	20.57	7.72	27.04	18.44	1973	58.60	30.12	66.00	51.57
1913	20.57	7.72	27.04	18.44	1974	58.60	30.12	66.00	51.57
1914	20.57	7.72	27.04	18.44	1975	58.60	32.44	82.50	57.84
1915	20.57	7.72	27.04	18.44	1976	58.60	34.76	82.50	58.61
1916	20.57	7.72	27.04	18.44	1977	58.60	35.53	82.50	58.61
1917	36.86	7.72	62.02	35.53	1978	59.46	37.84	82.50	59.93
1918	36.86	7.72	62.02	35.53	1979	59.46	38.61	82.50	60.19
1919	36.86	7.72	62.02	35.53	1980	60.31	40.16	82.50	60.99
1920	36.86	7.72	62.02	35.53	1981	62.03	40.93	82.50	61.81
1921	36.86	7.72	62.02	35.53	1982	62.03	42.47	82.50	62.33
1922	36.86	7.72	62.02	35.53	1983	62.89	43.25	82.50	62.87
1923	36.86	7.72	62.02	35.53	1984	63.74	43.25	82.50	63.16
1924	36.86	7.72	62.02	35.53	1985	63.74	43.25	82.50	63.16
1925	44.86	7.72	62.02	38.20	1986	64.60	59.98	82.50	69.02
1926	44.86	7.72	62.02	38.20	1987	64.60	61.53	82.50	69.54
1927	44.86	7.72	62.02	38.20	1988	64.60	61.53	82.50	69.54
1928	44.86	7.72	62.02	38.20	1989	64.60	64.36	82.50	70.48
1929	44.86	7.72	62.02	38.20	1990	66.40	64.36	82.50	71.08
1930	44.86	7.72	62.02	38.20	1991	67.26	67.97	82.50	72.57
1931	44.86	7.72	62.02	38.20	1992	69.83	71.57	82.50	74.63
1932	44.86	7.72	62.02	38.20	1993	80.11	71.57	82.50	78.06



CUADRO IV.1. *Referentes fundamentales del análisis económico del derecho del comercio exterior de México (continuación)*

AÑOS <sup>1</sup>	IMJINCEM <sup>2</sup>	IMJECEM <sup>3</sup>	IPECEM <sup>4</sup>	INDECEM <sup>5</sup>	AÑOS <sup>1</sup>	IMJINCEM <sup>2</sup>	IMJECEM <sup>3</sup>	IPECEM <sup>4</sup>	INDECEM <sup>5</sup>
1933	44.86	7.72	62.02	38.20	1994	82.69	86.88	82.50	84.02
1934	44.86	7.72	78.52	43.70	1995	85.26	89.19	99.00	91.15
1935	44.86	7.72	78.52	43.70	1996	86.97	89.19	99.00	91.72
1936	44.86	7.72	78.52	43.70	1997	86.97	89.19	99.00	91.72
1937	55.00	7.72	78.52	47.08	1998	91.26	89.96	99.00	93.40
1938	55.00	7.72	78.52	47.08	1999	94.77	90.74	99.00	94.83
1939	55.00	7.72	78.52	47.08	2000	96.49	92.28	99.00	95.92
1940	55.00	7.72	78.52	47.08	2001	96.49	96.91	99.00	97.46
1941	55.00	7.72	78.52	47.08	2002	100.00	97.68	99.00	98.89
1942	55.00	7.72	78.52	47.08	2003	100.00	98.46	99.00	99.15
1943	55.00	7.72	78.52	47.08	2004	100.00	99.23	99.00	99.40
1944	56.80	7.72	78.52	47.68	2005	100.00	99.48	99.00	99.66
1945	56.80	7.72	78.52	47.68	2006	100.00	99.56	99.00	99.69
1946	56.80	7.72	78.52	47.68	2007	100.00	99.71	99.00	99.73
1947	56.80	7.72	62.02	42.18	2008	100.00	99.71	99.00	99.73
1948	56.80	7.72	62.02	42.18	2009	100.00	99.71	99.00	99.73
1949	56.80	7.72	62.02	42.18	2010	100.00	99.71	99.00	99.73
1950	56.80	9.26	62.02	42.70	2011	100.00	99.71	99.00	99.73
1951	58.60	9.26	66.00	44.62	2012	100.00	99.71	99.00	99.73
1952	58.60	9.26	66.00	44.62	2013	100.00	99.71	99.00	99.73
1953	58.60	9.26	82.50	50.12	2014	100.00	100.00	99.00	99.80
1954	58.60	9.26	82.50	50.12	2015	100.00	100.00	99.00	99.80
1955	58.60	9.26	82.50	50.12	2016	100.00	100.00	99.00	99.80
1956	58.60	9.26	82.50	50.12	2017	100.00	100.00	99.00	99.80
1957	58.60	9.26	82.50	50.12	2018	100.00	100.00	99.00	99.80
1958	58.60	9.26	82.50	50.12	2019	100.00	100.00	99.00	99.80
1959	58.60	9.26	66.00	44.62	2020	100.00	100.00	99.00	99.80

<sup>1</sup> Años: 1899-2020.

<sup>2</sup> IMJINCEM: Índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México.

<sup>3</sup> IMJECEM: Índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México.

<sup>4</sup> IPECEM: Índice de la política económica comercial exterior de México.

<sup>5</sup> INDECEM: Índice del derecho del comercio exterior de México.

FUENTE: Elaboración propia.

## 4. Análisis económico del derecho del comercio exterior de México: resultados de la aplicación de una metodología interdisciplinaria

### 4.1. Examen descriptivo del índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM), 1899-2020

La estimación del IMJINCEM permite considerar a éste como un indicador que posibilita la cuantificación del avance, o retroceso en su defecto, de las instituciones del Estado mexicano (leyes y organizaciones) orientadas a la organización y promoción de la actividad comercial exterior del país, año por año, en la serie histórica 1899-2020. El recorrido del índice da cuenta, en términos globales, de un progreso permanente del complejo institucional, durante el ciclo en estudio, que ha sido establecido con el fin de dotar al comercio exterior de México de reglas y normas que representan la garantía de orden y respeto a los actores involucrados en el proceso del intercambio.

Además, el IMJINCEM, en su sendero de crecimiento, se vincula directamente con la evolución del marco institucional general de México; es decir, forma parte del grado de progreso registrado por las instituciones del Estado mexicano en los siglos XIX, XX y XXI. Y es que no debe perderse de vista que, con particularidad, el XX fue el siglo de la construcción del andamiaje institucional de México, por lo que el nivel de progreso institucional representa, al mismo tiempo, los grados de configuración y consolidación de las instituciones del Estado mexicano que, dicho sea de paso, es relativamente un Estado nuevo.

Así, durante el lapso de 1899 a 1940 el IMJINCEM varió progresivamente de 20.57 a 55%, lo cual significa, cualitativamente, que el subperiodo de estudio en cuestión no supuso el inicio de la construcción institucional en torno del comercio exterior en México, pues éste se registró fuera de aquél, entre 1821 y 1898, de acuerdo con una elemental referencia histórica.<sup>8</sup> Y que

<sup>8</sup> La presente tesis, en una referencia a la historia de México, parte del supuesto de considerar que la vida institucional del país comenzó con la fecha de la constitución de este último como Estado independiente, el 28 de septiembre de 1821, terminada las etapas de la Colonia y la guerra por la independencia nacional.

de 1899 a 1940 el progreso institucional, cuantitativamente hablando, y apreciando la aportación a las instituciones mexicanas del lapso de 1821 a 1898, fue de 34.43%. Además, el grado de 55% alcanzado por el complejo de las instituciones internas en 1940 indica que para entonces México contaba con poco más de la mitad del marco institucional doméstico que lograría tener hacia el año 2020. Y de acuerdo con los niveles fijados para la cualificación del desempeño de los índices en este trabajo, los marcadores de 20.57, 34.43 y 55% aluden a niveles bajo y medios, respectivamente, del desarrollo del complejo institucional interno orientado al comercio exterior del Estado mexicano.

Para el subperiodo de 1941-1982, el IMJINCEM transitó de 55 a 62.02%, o sea, avanzó 7.02 puntos porcentuales en el ciclo referido. La lectura de este cambio de niveles, mínimo, es que durante los 41 años del ciclo en estudio, el complejo institucional del comercio exterior de México prácticamente se mantuvo estancado. Es decir, que en términos relativos, las instituciones encargadas del intercambio foráneo en México, durante el tiempo de 1941-1982, son las mismas que había al iniciar el subperiodo de análisis (1941).

La explicación del relativo nulo avance del marco institucional del comercio foráneo en México para el ciclo de 1941-1982 se asocia con la orientación de la política económica hacia el mercado interno, proteccionismo respecto del exterior y sustitución de las importaciones que se materializó en México justamente en el periodo histórico aquí abordado. El esquema de crecimiento hacia adentro, seguido como estrategia de progreso económico en México de 1941 a 1982, aproximadamente, supone advertir que las autoridades encargadas de la constitución del marco institucional del intercambio foráneo concentraron sus actividades en la estrategia de progreso endógeno y, pasando a un segundo término, todo lo referente a estrategias de crecimiento vinculadas con el exterior, entre ellas el propio marco jurídico interno del comercio exterior. De ahí, pues, ese 7.02% que expresa, en términos reales, un nivel muy bajo de progreso del MJICEM entre 1941 y 1982;<sup>9</sup> aunque la cifra de 62.02% lograda en 1982, re-

<sup>9</sup> En torno del IMJICEM vale la pena mencionar que, lo largo de su trayectoria, correspondiente al periodo de estudio, como concepto, no registra cifras negativas y/o caídas que pudieran dar cuenta de un retroceso. Esto porque la evidencia en el caso de México mostró que las instituciones, una vez que se establecen, permanecen y,

lacionada con la de 55% correspondiente a 1940, se interprete, mecánicamente, como un tránsito entre dos índices en los marcos de los niveles de avance medio y alto, respectivamente.

Entre los años 1983 y 2020, propios del tercer subperiodo de estudio, el IMJINCEM progresó de 62.88 a 100 puntos porcentuales. Es decir, se avanzó 37.12%, en la edificación del andamiaje institucional doméstico del comercio exterior mexicano. Tal nivel de progreso supera los niveles de 34.43 y 7.02% registrados en los ciclos 1899-1940 y 1941-1982, respectivamente. Y es que el avance que representan los casi 35 puntos porcentuales del IMJINCEM durante los últimos 25 años de la vida institucional de México se justifica, a su vez, por el cambio del modelo económico del país, registrado entrada la década de los años ochenta, cuando el esquema de crecimiento hacia adentro fue sustituido progresivamente por una opción de crecimiento hacia afuera.

El cambio estructural de la economía mexicana, entonces, demandó un marco normativo de las operaciones externas, en general, y comerciales externas, en particular, eje del nuevo modelo de crecimiento en México. Y en el cumplimiento de este requerimiento el desarrollo del complejo institucional orientado al comercio exterior cobró nuevo impulso y dinamismo. Así, esquemas normativos como la Ley sobre la Celebración de Tratados en México, la Ley de Comercio Exterior (1993), la Ley Aduanera (1995), la Ley de Inversión Extranjera (1993), y sus respectivos reglamentos, así como la constitución de consejos y comisiones en materia de comercio exterior creados por los poderes Ejecutivo y Legislativo federales (1993), y de organismos privados vinculados con el intercambio exterior (1993), dan cuenta de la ampliación del complejo institucional interno encargado del comercio exterior de México durante el periodo 1983-2020.

Por lo tanto, el IMJICEM, de 1899 a 2020, avanzó de 20.57-55% (1899-1940) a 55-62% (1941-1982) y 62-100% (1983-2020), registrándose, así, ni-

por tanto, su contribución sólo puede crecer, o bien permanecer. Lo anterior a partir del supuesto de la abstracción de indicadores más específicos como la productividad institucional, etcétera. Así pues, en la tesis actual se asume el supuesto de la aportación institucional acumulativa, es decir que una vez que una institución aparece, permanece y se va sumando a los nuevos conceptos institucionales. De ahí que el IMJICEM posea una tendencia hacia la alza y, cuando más, permanezca constante en un nivel determinado, pero nunca se deslice hacia la baja, relativamente hablando. Y también, por esta razón, es dable que si el IMJICEM permanece constante en medio del avance del tiempo, dicho comportamiento se califique como de estancamiento o de retroceso relativo.

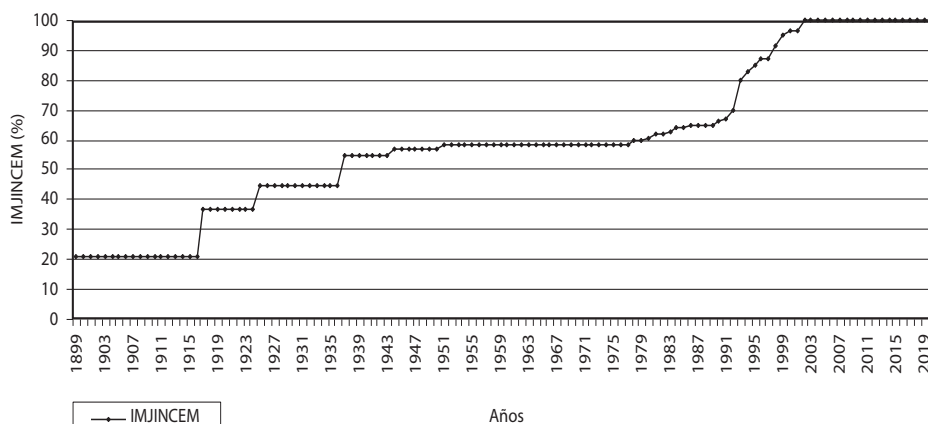
veles de progreso bajo-medio, medio-alto y alto-muy alto, respecto de 2020, cuando, comparativamente, se supone que el concepto de MJICEM alcanza su mayor nivel de construcción y, por tanto, su consolidación relativa. Es decir, en 2020 existen las bases o pilares fundamentales del MJICEM y lo que se agregue al mismo concepto en los años subsecuentes servirá sólo para fortalecer y consolidar, en términos absolutos, dicho aparato institucional.

La gráfica IV.1 tiene el propósito de ilustrar el trayecto recorrido del IMJINCEM a lo largo del periodo 1899-2020, en el que se parte de una aportación institucional en torno del comercio exterior de México, efectuada en el periodo histórico inmediato anterior, 1821-1888, y cuando se registra el mayor grado de avance relativo del aparato institucional de México orientado hacia su comercio exterior.

#### 4.2. Examen descriptivo del índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJCEM), 1899-2020

A partir de su configuración, el IMJCEM ayuda a apreciar a éste como un indicador que cuantifica el avance, o retroceso en su defecto, de las instituciones externas orientadas a la organización y la promoción del comercio internacional, en las que participa o forma parte el Estado mexicano (organizaciones y normativas internacionales), año tras año, en la serie histórica de 1899-2020. También, en este concepto quedan incluidos instrumentos

GRÁFICA IV.1. Índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México, 1899-2020



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Cuadro IV.1.

institucionales como convenciones, acuerdos y tratados bilaterales o multilaterales que, en sentido riguroso, podrían ser estereotipadas como instituciones mixtas pues se comparten con otro país o grupo de naciones y por eso su carácter externo; empero, también constituyen parte del andamiaje institucional doméstico, de acuerdo con el artículo 133º constitucional en el caso de México, y de ahí el carácter interno de dichas instituciones.

La trayectoria del índice en comento informa que, con base en una visión de conjunto, se activó un avance constante del complejo institucional externo del comercio en el ciclo en estudio (1899-2020), el cual fue ampliándose progresivamente, y el Estado mexicano fue adoptándolo, también progresivamente, con el fin de proporcionar al comercio exterior de México, y al de los países socios comerciales, un conjunto de reglas y normas que significaran una garantía de orden y respeto a los actores nacionales y extranjeros involucrados en el proceso del intercambio.

También el IMJECM, en su trayecto de crecimiento, se relaciona de forma directa con la evolución del orden institucional mundial general y, en particular, con el marco normativo del comercio internacional, registrado en 1847 con la constitución del GATT, y reforzado en 1994 este instrumento se transformó en la Organización Mundial de Comercio. Además, el mismo índice informa sobre el ingreso del Estado mexicano en tales instrumentos y, al mismo tiempo, sobre la participación del país en esquemas de convenciones, acuerdos y tratados de índole internacional relacionados con la actividad comercial. O sea, el IMJECM forma parte del grado de progreso registrado por las instituciones internacionales y del Estado mexicano, encaminadas hacia la promoción comercial, durante los siglos XIX, XX y XXI, aunque, en particular fue el siglo XX, principalmente durante su segunda parte, el momento de la construcción del andamiaje institucional del comercio internacional, por lo que el grado de progreso institucional representa, al mismo tiempo, los niveles de configuración y consolidación de las instituciones mundiales garantes del comercio.

Así, durante el lapso de 1899 a 1940 el IMJECM partió de 7.71 puntos porcentuales y se mantuvo en ese nivel durante los 42 años comprendidos en el subperiodo, comportamiento de la cifra que debe interpretarse a partir de dos ideas esenciales: una, que el inicio de la construcción del andamiaje institucional internacional orientado al comercio, que complementa-

ba el aparato institucional de México en torno de esa materia, se registró antes de 1899, es decir, entre 1821 y 1898, y segunda, que el desarrollo institucional externo del comercio fue nulo, en términos llanos, en el tiempo de 1899 a 1940. Estas ideas son confirmadas por hechos y datos históricos como las celebraciones de tratados de comercio y la suscripción de distintos tratados de amistad, comercio y navegación, de México con otros reinos y países, ya desde 1823, cuando recién emergía como Imperio.<sup>10</sup>

En el subperiodo 1941-1982 el IMJECM varió ascendentemente de 7.71 a 42.47%, es decir, una oscilación de 34.76 puntos porcentuales en términos efectivos. De acuerdo con el significado absoluto del margen del índice en cuestión, el nivel de 42.47% evoca un desempeño medio del complejo institucional externo del intercambio en México, y establece, al mismo tiempo, una transición de un nivel bajo a una magnitud de avance regular, si se considera el rango de 7.71 a 42.47%, tomando en cuenta 1941 como el año de arranque de la evaluación, y 1982 como la anualidad final del examen.

En torno del análisis del ciclo histórico 1983-2020, de acuerdo con las cifras obtenidas, puede advertirse una transición entre los puntajes del IMJECM de 43.24 a 100%, o sea, una variación real del orden de 56.76 puntos porcentuales a lo largo del subperiodo. Y en función de los niveles fijados para la cualificación del desempeño de los índices en este trabajo, los mar-

<sup>10</sup> Así, de 1823 a 1893, a partir de los registros históricos revisados, se tienen las siguientes bases institucionales externas del comercio de México con otras naciones; a saber: Primer Tratado de Comercio entre México y Colombia (1823), Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre Inglaterra y México (1826), Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre Chile y México (30 de agosto de 1832), Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Bélgica (19 de noviembre 1839), Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México, Suecia y Noruega (29 de julio de 1885), Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y el Imperio del Japón (1888), Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y el Reino de Italia (1891), Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de México y la República Dominicana (1891) y Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y El Salvador (24 de abril de 1893). Vid. Hugo Ortiz Dietz (s. a.), *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*, Fondo de Cultura Económica, México; John H. Coatsworth (s. a.), *Características generales de la economía mexicana en el siglo XIX*, Fondo de Cultura Económica, México; Guillermo Tardiff (1968), *Historia general del comercio exterior mexicano (antecedente, documentos, glosas y comentarios), 1503-1910*, 3 vols., Gráfica Panamericana, México; Inés Canales Herrera (1977), *El comercio exterior de México, 1821-1875*, El Colegio de México, México; Diego López Rosado (1971), *Historia y pensamiento económico de México, comercio interior y exterior, sistema monetario y de crédito*, Universidad Nacional Autónoma de México, México; Ciro Cardoso (coord.) (1988), *México en el siglo XIX 1821-19010. Historia económica y de la estructura social*. Editorial Patria, México, y Paolo Riguzzi (2001), "La política comercial de México, 1856-1930: fuentes y problemas", *América Latina en la historia económica*, Boletín de Fuentes, núm. 15, México.

cadores de 43.24, 56.76 y 100%, dan cuenta de niveles medios y muy alto, respectivamente, del desarrollo del complejo institucional exógeno vinculado con el comercio exterior del Estado mexicano. De hecho, el promedio de avance del IMJECM, de 1983 a 2020, fue de 71.62%, puntaje que cualifica como alto el nivel de progreso del aparato jurídico-institucional exterior del intercambio de México; comparativamente, este subperiodo registra más de la mitad del avance del MJCEM en el periodo de estudio.

El avance registrado por el MJCEM durante los últimos 25 años de la vida institucional de México, de 56.76 a juzgar por el monto efectivo del IMJECM, se entiende a la luz del avance de la globalización y de la idea de un mundo sin fronteras y promotor del libre cambio, así como por el cambio del modelo económico en el país (crecimiento hacia fuera), registrados a partir de la década de los años setenta y ochenta del siglo xx y consolidados en los años noventa de la misma centuria.

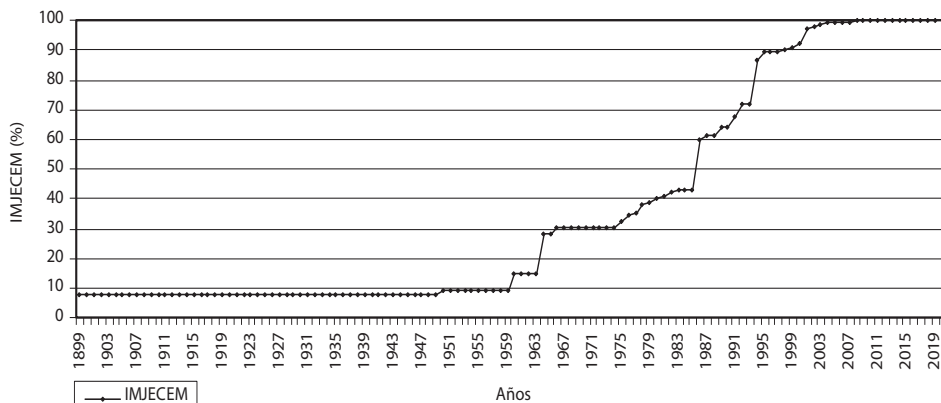
Estos cambios en las economías mundial y de México, entonces, demandaron un marco normativo de las operaciones externas, en general, y comerciales externas, en particular, promoviendo la idea de homogeneizar las reglas del comercio mundial. Y muestras de ese marco normativo de convergencia en torno del comercio mundial las constituyen, hoy por hoy, la Organización Mundial de Comercio, la Corte Internacional de Comercio y el derecho internacional en materia comercial, en general, así como los tratados y acuerdos de cooperación económica y comercial de índole bilateral o multilateral. Estos últimos elementos, finalmente, dan cuenta de la ampliación del complejo institucional externo asociado con el comercio exterior de México durante el periodo 1983-2020.

Por lo anterior, el IMJECM, de 1899 a 2020, progresó de 7.71% (1899-1940) a 7.71-42.47% (1941-1982) y 43.24-100% (1983-2020), materializándose, así, niveles de progreso bajo, bajo-medio y medio-muy alto, respecto a 2020, cuando, comparativamente se supone que el concepto de MJCEM logra su mayor nivel y, por tanto, su consolidación relativa. Así, para 2020 existen las bases o pilares fundamentales del MJCEM y lo que se agregue al mismo concepto en los años subsecuentes servirá sólo para fortalecer y consolidar, en términos absolutos, tal andamiaje institucional.

La gráfica IV.2 ejemplifica el trayecto recorrido del IMJECM a lo largo del periodo 1899-2020, donde se parte de una aportación institucional en



GRÁFICA IV.2. Índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México, 1899-2020



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Cuadro IV.1.

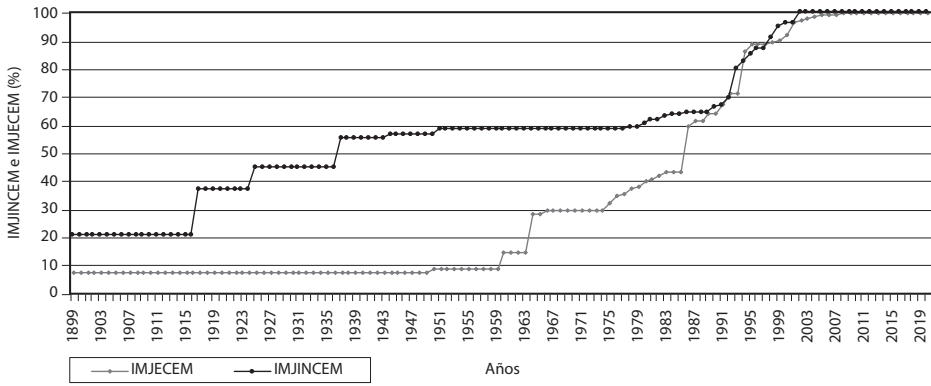
torno del comercio exterior de México efectuada en el periodo histórico inmediato anterior, 1821-1888, y en el que se registra el mayor grado de avance relativo del andamiaje institucional externo vinculado con el comercio exterior de México.

Por último, en torno del concepto de referencia, debe expresarse que entre el IMJECM y el IMJNCEM, a partir de los resultados obtenidos en este estudio, niveles y trayectorias, existe un esquema de identificación que puede apreciarse particularmente en los lapsos 1899-1917 y 1986-2020 (donde confluyen ambos índices de manera destacable), momentos en que el comercio exterior ha tenido un papel destacado en la estrategia de crecimiento económico de México. La gráfica IV.3 se encarga precisamente de mostrar esa asociación entre los índices en comentario.

#### 4.3. Examen descriptivo del índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM), 1899-2020

El índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM) representa una aproximación hacia la cuantificación del concepto de la política económica encargada de delinear las directrices del intercambio exterior de México, año tras año, en la serie histórica 1899-2020. La tra-

GRÁFICA IV.3. Confluencia entre el índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México y el índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México, 1899-2020



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Cuadro IV.1.

yectoria del IPECEM reporta que, en una perspectiva global, se registró un avance en la formulación y disposición de los objetivos y estrategias de los gobiernos de México en materia de comercio exterior, así como un ejercicio de acciones legítimamente facultadas en torno del mismo rubro. Sin embargo, dicho avance presenta, ocasionalmente, a lo largo del periodo global de análisis, lapsos particulares en los que privan cifras constantes y aun puntajes que indican retroceso a propósito de la PECEM. Esto porque en ciertos años el gobierno no declara la existencia de planes generales o programas sectoriales que den cuenta de sus acciones en materia de política comercial exterior, haciéndose recurrente este fenómeno, principalmente, durante los primeros años de una administración sexenal.

Durante el lapso 1899-1940 el IPECEM partió de 27.03% y llegó hasta 78.52% durante los 42 años del subperiodo, comportamiento de la cifra que debe valorarse a la luz de los siguientes elementos: primero, que el nivel de 27.03% con que arranca el índice en comento, no tiene su origen en el periodo global de este estudio sino, más bien, lo registra en el ciclo 1821-1898, lapso en el que surgió la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1857, vigente hasta los primeros 16 años del siglo xx, donde se facultada al Congreso de la Unión en materia de comercio exterior.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Título III. De la división de los poderes. Sección I. Del Poder Legislativo, párrafo III. De las facultades del Congreso. Artículo 72°. “El Congreso tiene facultad [...] IX. Para expedir aranceles sobre el comercio extranjero, y para impedir, por medio de bases generales, que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restric-

Segundo, que para 1917, cuando el IPECEM se posiciona en 62.02%, entra en vigor una nueva Constitución que distribuye las facultades en torno del comercio exterior entre los poderes de la Unión.<sup>12</sup> Y tercero, que para 1934, cuando el IPECEM es igual 78.52%, se establece el Primer Plan Sexenal de Gobierno (1934-1940).<sup>13</sup> Estos elementos en su conjunto permiten contar con un referente básico de cuantificación de las acciones de las autoridades públicas en torno del comercio exterior de México y justificar, por lo tanto, el avance del IPECEM de 51.49%, es decir, de 27.03 a 78.52% de 1899 a 1940. Así, a juzgar por estas cifras, el IPECEM transitó del nivel bajo al nivel alto durante el ciclo 1899-1940.

En el subperiodo 1941-1982, el IPECEM cambió de 78.52 a 82.50%, es decir, una oscilación de 3.98 puntos porcentuales en términos efectivos.<sup>14</sup> No obstante lo anterior, en el mismo lapso histórico se verificaron variaciones de 62.02 y 66% porcentuales, niveles menores a las cifras de 78.52 y 82.50%, lo que da cuenta de retrocesos, por ejemplo, durante los lapsos 1947-1952, 1959-1961, 1965 y 1971-1974.<sup>15</sup> Empero, el promedio del IPECEM durante los años de este subperiodo, de un monto de 80.51%, ubica el desarrollo de la PECEM apenas por encima del nivel alto, aunque, dicho sea de paso, ese nivel fue heredado por el ciclo de 1899-1940. De manera que, en

ciones onerosas. X. Para establecer las bases generales de la legislación mercantil". Gobierno de México (1857), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Febrero 5. Texto original. México. El resto de los poderes de la Unión no es mencionado en torno a facultad alguna sobre el intercambio comercial de México, por lo que el IPECEM, hasta el cese de la Constitución de 1857, incorpora el concepto de concentración de poderes facultados en materia de comercio exterior en México.

<sup>12</sup> La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, a través de los Artículos Constitucionales 89º, 131º y 133º faculta a los tres poderes de la Unión en materia de comercio exterior, y aunque el concepto de concentración de poderes facultados en torno del comercio exterior desaparece, pues se genera una división de poderes en la materia de referencia, se registra el concepto de intensidad de poderes en materia de comercio exterior. Y esta intensidad valora las veces que un poder es facultado en materia de comercio exterior sobre los otros.

<sup>13</sup> Ramón Martínez Escamilla (2002), "La planeación en México, 1936-1998", en José César Lenin Navarro Chávez, Víctor Antonio Acevedo Valerio y José Odón García García, *Planeación y desarrollo en México y Michoacán*, México, pp. 141-198.

<sup>14</sup> Ese mínimo grado de avance del IPECEM está asociado con el progreso de la distribución del concepto de la facultad de los poderes de la Unión en el terreno del comercio exterior de México, a través de las reformas al artículo 131º de la Carta Magna, acaecidas en 1951 y 1974. Esos cambios constitucionales versaron sobre la facultad que confiere el Poder Legislativo al Ejecutivo en materia de comercio exterior (A. 131º). Cfr. *Diario Oficial de la Federación*, 28 de marzo de 1951 y 8 de octubre de 1974.

<sup>15</sup> Tales retrocesos se registran cuando un gobierno carece de proyectos, planes generales o programas sectoriales que permitan dar cuenta de la política económica en general, y de la comercial en particular. Así, un momento de presencia de planes y programas, seguido por otro de ausencia de tales elementos, supone asumir que la condición que priva es de retroceso sobre el tópico de referencia.

términos de la PECEM, durante el lapso de 1941-1982 lo que hay es prácticamente un mantenimiento del nivel anterior del concepto de referencia.

Así, por ejemplo, el concepto de la planeación de la política gubernamental se mantuvo, en términos generales, a través de los 42 años del subperiodo en estudio, a través del Segundo Plan Sexenal (1941-1946), el Programa Nacional de Inversiones (1953-1958), el Plan de Acción Inmediata (1962-1964), el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social (1966-1970), el Plan Básico de Gobierno (1975), el Plan Nacional de Desarrollo Urbano (1975), el Plan Nacional de Desarrollo Pesquero (1975), el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (1975), el Plan Nacional de Turismo (1975), el Programa Nacional de Ciencia y Tecnología (1975), el Programa del Sector Educativo (1975), el Programa Nacional de Empleo (1975) y el Plan Global de Desarrollo (1980-1982).<sup>16</sup>

Sobre el examen propio del ciclo de 1983-2020, de acuerdo con las cifras obtenidas, puede advertirse una variación entre los puntajes del IPECEM de 82.5 a 99 unidades —sin retrocesos—, es decir, un cambio real de 16.50 puntos porcentuales a lo largo del subperiodo. Este puntaje se entiende mediante la valoración del mejoramiento en la distribución de la facultad de poderes respecto del comercio exterior, a la luz de la reforma al artículo 89° constitucional,<sup>17</sup> a la continuación y obligatoriedad del concepto la planeación a través del Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988), el Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994), el Plan Nacional de Desarrollo (1995-2000) y el Plan Nacional de Desarrollo (2001-2002),<sup>18</sup> y a la concepción de nuevos proyectos gubernamentales orientados hacia el comercio exterior, como el Programa de Comercio Exterior e Industrialización (1995-2000) y el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inver-

<sup>16</sup> Ramón Martínez Escamilla (2002), *op. cit.*

<sup>17</sup> Una parte del nivel de avance del IPECEM está relacionado con el progreso de la distribución del concepto de la facultad de los poderes de la Unión en el terreno del comercio exterior de México, a través de la reforma al artículo 89° de la Carta Magna efectuada en 1988, en la que se destaca la obligación del presidente de la República de dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado (artículo 89°, X). Cf. *Diario Oficial de la Federación*, 11 de mayo de 1988.

<sup>18</sup> El concepto de planeación se integró en la Constitución a partir de 1983, en reforma a su artículo 26°. De entonces a la fecha cada administración gubernamental ha presentado ininterrumpidamente su Plan Nacional de Desarrollo, ya que éste, además de ser un referente de primera importancia en el ejercicio de las políticas públicas, adquirió el carácter de obligatoriedad. Vid. *Diario Oficial de la Federación*, 3 de febrero de 1983, y Ramón Martínez Escamilla (2002), *op. cit.*

sión (2001-2006).<sup>19</sup>

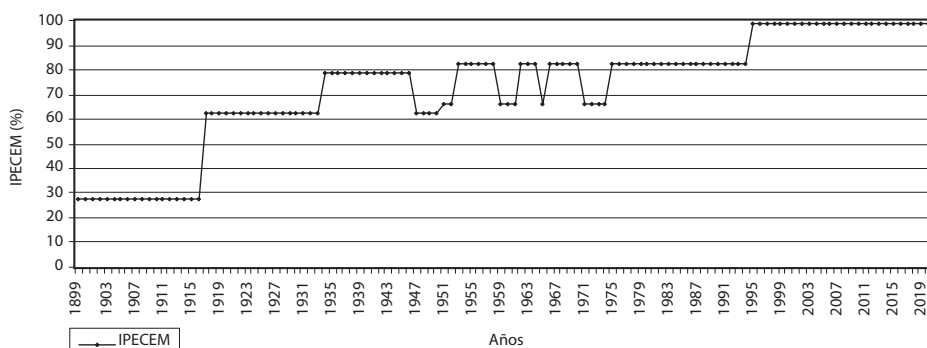
En función de los grados fijados para la cualificación del desempeño de los índices en este trabajo, los marcadores 82.50 y 99% dan cuenta de niveles alto y muy alto, respectivamente, en torno del desarrollo de la PECEM, de acuerdo con los indicadores elegidos para considerar esta variable en el actual trabajo. De hecho, el promedio de avance del IPECEM, de 1983 a 2020, fue superior a 90 puntos porcentuales, puntaje que cualifica como muy alto al nivel de progreso de este indicador.

La gráfica IV.4 ejemplifica los trazos efectuados por el IPECEM en su comportamiento a lo largo del periodo 1899-2020, donde pueden corroborarse las afirmaciones que han sido planteadas a propósito del indicador de referencia.

#### 4.4. Examen descriptivo del índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM), 1899-2020

El índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM) es una medida estadística de segundo nivel que se deriva de la conjunción de tres conceptos estadísticos particulares, a saber: el índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM), el índice del marco

GRÁFICA IV.4. Índice de la política económica comercial exterior de México, 1899-2020



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Cuadro IV.1.

<sup>19</sup> Vid. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1995), Programa de Comercio Exterior e Industrialización, 1995-2000, México, y Secretaría de Economía (2001), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, 2001-2006, México.

jurídico externo del comercio exterior de México (IMJECM) y el índice de la política económica comercial exterior de México (IPECM).

Partiendo de estos lineamientos, el INDECEM constituye una herramienta de cuantificación de los conceptos jurídico-institucionales internos y externos, relacionados con el comercio exterior de México, año tras año, en la serie histórica 1899-2020. O sea, el INDECEM aglutina los comportamientos de los elementos individuales del IMJINCEM, del IMJECM y del IPECM, originando una sola trayectoria para el concepto del marco jurídico-institucional del comercio exterior mexicano.

La intención de agregar los efectos unitarios o individuales (parciales, pues) de los marcos institucionales en torno de la actividad comercial (interna y exterior), un solo número índice, permite consolidar el concepto del instrumento institucional relacionado con el comercio exterior y, al mismo tiempo, expresar dicha fortaleza conceptual en la medición del término en cuestión. De este modo, la referencia al marco jurídico del comercio exterior de México en este estudio considera sus elementos internos y sus fuentes exógenas, razón por la que el INDECEM constituye un elemento de cuantificación integrador, paralelamente, del concepto teórico de la institucionalidad en torno del comercio foráneo del país.

El trayecto del INDECEM indica que en el ciclo histórico 1899-2020 hubo un avance, en términos generales, en torno del andamiaje jurídico-institucional, doméstico y externo, del comercio exterior de México. En el subperíodo 1899-1940 se parte de una cifra de 15.52% en el primer año de la serie (1899) y se concluye con un monto de 41.89%, en 1940, lo cual habla de un cambio del nivel muy bajo al nivel medio, pasando por el bajo, de acuerdo con los montos establecidos en los números índice de este estudio para evaluar el desempeño del concepto que éstos representan. En términos efectivos, el concepto avanzó en 26.37% durante el subperíodo de referencia.

Entre 1941 y 1982 el INDECEM cambió de 41.89 a 52.15 puntos porcentuales, lo cual, en valores absolutos y relativos, significa una modesta variación del indicador; es decir, el concepto que mide este último cambió 10.26% durante el subperíodo de estudio. Y en términos de los niveles de desempeño de los números índice establecidos aquí, la ubicación del INDECEM en el rango 42-52%, da cuenta de la estacionalidad del índice en un nivel medio de desempeño.

Para el subperiodo 1983-2020, el INDECEM osciló entre 52.63 y 100%, cambio que indica un progreso absoluto de 47.37% en el comportamiento de la cifra.

Así, la puntuación de la última anualidad del subperiodo en análisis, 100%, indica el alcance del nivel más alto por parte del IMJICEM en su desempeño. Y la cifra de 47.37% (1983-2020) frente a las de 26.37% (1899-1940) y 10.26% (1941-1982) debe interpretarse como indicadora del amplio dinamismo que cobró progresivamente la variable del marco jurídico del comercio exterior de México durante el lapso 1983-2020 frente a los subperíodos anteriores. Las causas de lo anterior corresponden a los avances individuales del IMJINCEM, del IMJECEM y del IPECEM, los cuales fueron detallados ya en secciones precedentes.

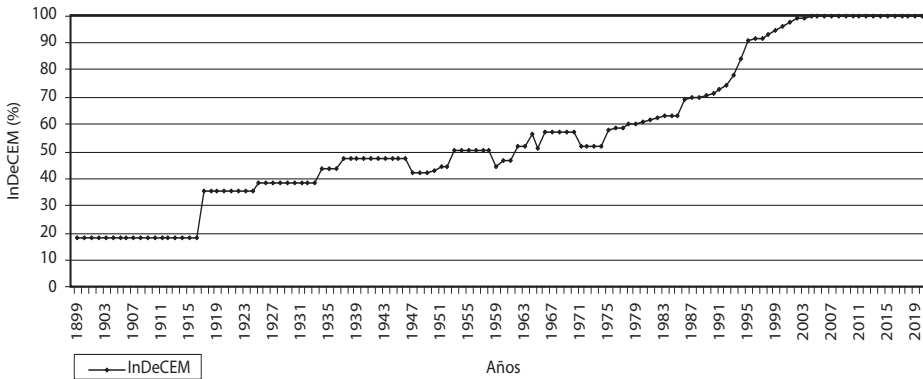
De la trayectoria del INDECEM, durante el periodo 1899-2020, así como de la asociación de este indicador con los conceptos del IMJINCEM, del IMJECEM y del IPECEM, tratan las gráficas IV.5 y IV.6. La gráfica IV.6, en particular, muestra que la confluencia entre los tres índices produce una coincidencia en el sentido de la trayectoria de éstos en el largo plazo del análisis y que la convergencia entre estos tres indicadores se torna progresivamente estrecha durante el periodo 1983-2020, lo que indica que en esa temporalidad particular fue cuando el concepto del andamiaje jurídico-institucional del comercio exterior de México se desarrolló ampliamente.

## **5. Consideraciones finales en torno del análisis económico del derecho del comercio exterior de México**

Una vez efectuado el estudio empírico correspondiente al análisis económico del derecho del comercio exterior de México, a través del empleo de técnicas estadísticas para la construcción y el examen de los números índice correspondientes —índice de del derecho del comercio exterior de México, índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México, índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México e índice de la política económica comercial exterior de México—, pueden deducirse las consideraciones que a continuación se desglosan en aras de sintetizar e integrar los resultados de la evidencia empírica realizada.

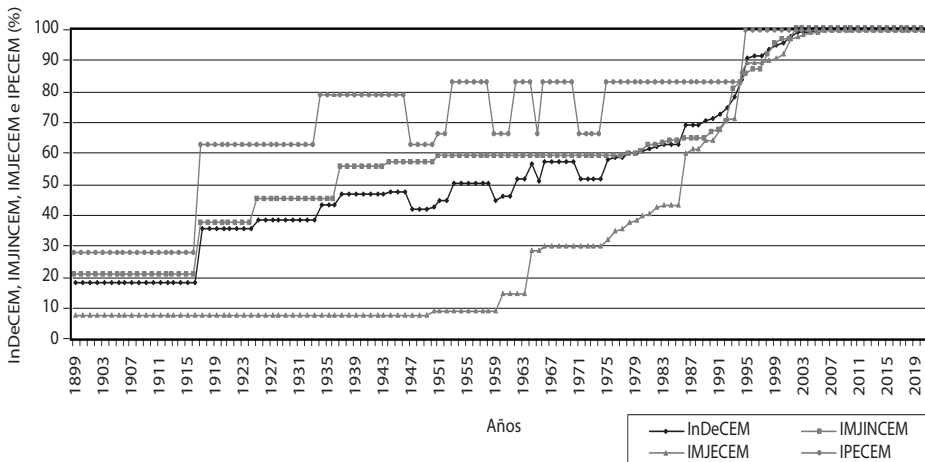
La hipótesis general del presente trabajo de investigación, que sostiene que el derecho del comercio exterior constituye un factor determinante del desarrollo de las transacciones comerciales de México y, en consecuencia, del progreso económico del país, se aprueba, ya que en el contexto de la propuesta metodológica planteada y efectuada en la presente sección de este trabajo se demostró, a través de un enfoque económico-estadístico,

GRÁFICA IV.5. Índice del derecho del comercio exterior de México, 1899-2020



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Cuadro IV.1.

GRÁFICA IV.6. Confluencia entre el índice del derecho del comercio exterior de México, el índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México, el índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México y el índice de la política económica comercial exterior de México, 1899-2020



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Cuadro IV.1.



que, efectivamente, en México, durante el ciclo 1899-2020 la evolución del marco jurídico-institucional ha originado un derecho comercial progresivamente pertinente y eficaz, el cual ha sido el fundamento de las transacciones y los movimientos comerciales y, en consecuencia, un pilar del crecimiento económico nacional. Así, los números índice, en un nivel estadístico-descriptivo, instrumentados en el trabajo en curso, dan cuenta de una propuesta metodológica con un poder de demostración aceptable y una capacidad explicativa útil.

Los hallazgos de esta investigación, en el campo de la evidencia empírica, fueron originados a través de la puesta en marcha de la propuesta metodológica de síntesis para el análisis económico del derecho del comercio exterior de México, en el plano del desarrollo jurídico-institucional y de la economía del país objeto de estudio, en una retrospectiva de largo plazo (1899-2020).

Bajo esta dinámica metodológica puede afirmarse que fueron cumplidas las expectativas iniciales del actual trabajo de investigación, ya que los resultados obtenidos del análisis económico del derecho en los espacios precedentes permiten corroborar, fortalecer y consolidar los lineamientos teóricos del presente trabajo. Así, la propuesta metodológica aplicada en estos espacios ha dado origen a un esquema de convergencia entre las consideraciones teóricas y las de evidencia empírica de la investigación en curso, con lo cual el enfoque teórico y el supuesto general sustentados en la presente investigación adquieren pertinencia, validez y solvencia amplias, a la luz de los cánones convencionales de la metodología científica del trabajo de investigación.

Por lo tanto, en correspondencia con las sentencias esgrimidas antes y la materialización de la aprobación de la hipótesis general, a la luz de la metodología y las técnicas y procesos empleados en la actual investigación se concluye que el estudio empírico que sustenta el presente trabajo fue concretado de manera satisfactoria.

## Conclusiones capitulares

En los contenidos de los capítulos I, II y III de esta investigación se ha configurado una exposición de índole teórico-descriptiva en torno del tópico que aquí demanda atención. Sin embargo, se concibe necesario comprobar de forma empírica qué ocurre en la práctica con los presupuestos teóricos. Así, en el presente capítulo VI, a partir de un estudio de casuística y de una propuesta metodológica de análisis económico-jurídico, se logra generar las pruebas empíricas que, por una parte, complementan el estudio teórico-descriptivo de este trabajo y, por otra, permiten probar la hipótesis cardinal de este último.

En este contexto, la exposición aquí concluida ha indicado la existencia de una relación directa entre el derecho del comercio exterior y las transacciones y movimientos comerciales a través de un análisis económico-jurídico de retrospectiva histórica del caso de México, para el periodo general de tiempo 1899-2020. Y en vista de que el principal móvil de este capítulo IV fue establecer si la actividad comercial exterior y su andamiaje jurídico-institucional constituían o no un factor fundamental de impulso (o desaliento, en su defecto) para el progreso económico, es posible sostener, además de los aspectos específicos mencionados en los espacios anteriores propios de dicho capítulo, las siguientes conclusiones que surgen de la propuesta metodológica (económico-jurídica) instrumentada:

- 1) El análisis económico del derecho del comercio exterior de México establecido en estos espacios constituye una propuesta metodológica bidisciplinaria que ha permitido determinar e integrar las dimensiones del derecho del comercio exterior mexicano, dimensiones que han posibilitado la medición del desempeño de dicho derecho durante el ciclo 1899-2020. Y ya que la evolución del marco jurídico comercial, desde la perspectiva económico-jurídica, resultó positiva, y en tanto que el comercio exterior es una actividad económica regulada por el referido marco jurídico, se deduce que el derecho del comercio exterior constituyó un factor pertinente y eficaz para las transacciones y movimientos comerciales y, en consecuencia, una base fundamental del crecimiento económico de México.

- 2) La configuración e interacción de los cuatro números índice conceptuales, —tres primarios (IMJINCEM, IMJECM y IPECEM,) y uno secundario o global (INDECEM), a partir de los criterios teórico-empíricos establecidos— posibilitaron la confirmación de la hipótesis de la presente investigación.
- 3) La exposición de los cuatro números índices referidos hizo posible, igualmente, el planteamiento económico-jurídico del derecho del comercio exterior de México y su relación con la actividad comercial foránea en particular, y la económica en general.
- 4) El examen económico-jurídico de esta indagación, es decir, los esquemas estadísticos diseñados para valorar y evaluar cuantitativamente (medir) el impacto del marco legal-institucional comercial en la evolución del comercio exterior, a la luz de los resultados que arrojó su empleo en la casuística de México en el ciclo 1899-2020, de acuerdo con los resultados obtenidos, representó un instrumento de amplia utilidad para este trabajo de investigación, toda vez que dotó al mismo de solvencia cuantitativa y soporte empírico.
- 5) De la evidencia empírica se deduce que, al originarse un ciclo de apertura comercial, el marco regulatorio de las transacciones de comercio exterior se vuelve un imperativo que, al materializarse, provoca que los sectores exportador e importador inicien una trayectoria de amplio dinamismo, con lo cual se registra, por consecuencia, una expansión del crecimiento de la economía.
- 6) A la luz del examen del caso mexicano se advierte que tanto en los tiempos de economía abierta (1899-1940 y 1983-2020) como en la época de proteccionismo (1941-1982) el comercio exterior y su marco jurídico-institucional han estado vinculados con el crecimiento económico y este último ha derivado, en consecuencia, en uno y otro casos, en un factor de progreso material. La diferencia radica en la magnitud del poder de causalidad solamente.
- 7) La experiencia mexicana establece también que el vínculo entre derecho y economía, el complejo institucional del comercio exterior de México, demanda permanentemente esquemas de actualización, simplificación, integridad y eficiencia (dinamicidad y cambio institucional). De ello dependerá que el vínculo derecho-comercio alcance niveles óptimos, donde el marco jurídico sea pertinente y eficaz.

- 8) En el caso mexicano, el desarrollo institucional ha sido de suma importancia para arribar a un estado de cosas necesario para las transacciones económicas, en general, y propicio para el comercio exterior y la inversión foránea, en particular. Es decir, las instituciones determinan los costos de transacción y transformación. Por ello, las reglas del juego fijadas a través de la Constitución de 1917 —la máxima institución mexicana— han posibilitado la existencia de un Estado de derecho vigente, a partir del cual priva una especificación de los derechos de propiedad, con lo que se garantiza el cumplimiento de los acuerdos entre los individuos y, al tiempo, se otorgan incentivos para operar las transacciones económicas y prosperar materialmente. El complejo institucional, ha constituido históricamente el primer elemento que da el marco para el desarrollo del comercio exterior y de la inversión, y, por lo tanto, del crecimiento económico, dinamizándolos en unas etapas e inhibiéndoles en otras. Y estos argumentos teóricos han quedado validados a partir del análisis económico-jurídico efectuado en este Capítulo iv.
- 9) El punto crítico, sin embargo, de uno de los elementos constitutivos del marco teórico-conceptual de la presente investigación, la teoría institucionalista, es que si bien este cuerpo teórico define la relevancia de las instituciones en el crecimiento económico y en el intercambio, no logra definir el esquema a través del cual se transmite el impacto de éstas sobre el progreso económico y el comercio.

Es decir, simplemente las plantea como un marco de referencia. El elemento descriptivo-cualitativo se impone al factor cuantitativo, el cual, simplemente, queda eludido.
- 10) Dada la debilidad detectada en la teoría institucionalista, en el sentido apuntado, el actual trabajo reforzó su marco teórico-conceptual y para superar la carencia en comentario planteó dos cuestiones fundamentales. La primera versó en definir el esquema de impacto de las instituciones en el progreso económico a partir del comercio exterior; la segunda tarea consistió en medir ese impacto a través de la propuesta metodológica cuantitativa expuesta y desarrollada a lo largo del presente capítulo.
- 11) El Índice del Derecho del Comercio Exterior de México (INDECEM) da cuenta de una propuesta teórico-conceptual-metodológica que forma parte de un esfuerzo por expresar, en términos teóricos y cuantitativos,

las relaciones entre el derecho y la economía, a través de las dimensiones del marco jurídico comercial y de las transacciones comerciales de México durante el periodo 1899-2020, lapso en el que se verificó la edificación y consolidación de la mayoría de las instituciones del país.

Así pues, la evidencia empírica de la economía de México, desde un enfoque de retrospectiva histórica, en el periodo analizado, a partir de los resultados obtenidos mediante la aprobación de los exámenes estadísticos aplicados, ha otorgado elementos de peso para validar estadísticamente el supuesto hipotético principal de la presente investigación. De modo que se deduce que es correcta la afirmación de que el desempeño del comercio exterior de México y, por tanto, su influencia sobre la actividad económica, residen en la pertinencia y eficacia de su marco jurídico-institucional.

El argumento original de la indagación en curso, además, se fortalece a la luz del siguiente par de aseveraciones: “La actividad comercial externa de México (exportaciones de mercancías más importaciones de mercancías) ya representa el 60% de nuestro producto interno bruto, actividad que tiene la capacidad de acelerar o desacelerar la actividad económica mexicana”.<sup>20</sup> Y, en adición, a juicio de académicos y especialistas, el adecuado desempeño del comercio exterior y, por lo tanto, su influencia sobre la actividad económica, gravita sobre la pertinencia, fiabilidad y eficiencia del sistema legal.<sup>21</sup> Es decir, todo esquema exportador-importador, eficiente y moderno, “acarrea consigo, se quiera o no, una ponderación del sistema legal porque, finalmente, el orden jurídico es el punto de referencia concreto de todas las transacciones y movimientos económicos y la garantía de su expansión y desarrollo”.<sup>22</sup>

Por último, comentados los resultados de la indagación empírica, y una vez referida la propuesta de metodología de este estudio, se señala aquí que este trabajo ha cumplido ya su cometido fundamental: la determina-

<sup>20</sup> Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2001), “Evolución y perspectivas del sector externo mexicano”, Ejecutivo de Finanzas, año xxx, núm. 10, octubre, México, p. 12.

<sup>21</sup> Juan María Alponze (2005), “La modernización del comercio exterior”, *Revista Eje del Comercio Exterior*, año 4, núm. 2, México, pp. 14 y 15.

<sup>22</sup> *Idem*.

ción y el desarrollo de los fundamentos (teóricos y empíricos) para un análisis económico del derecho del comercio exterior de México. Por tanto, el objetivo y el argumento torales de este estudio económico-jurídico han sido ya verificados.

## Conclusiones

La finalidad con la que se presentan estas conclusiones es destacar las aportaciones principales de esta investigación, tanto en sus elementos teóricos como metodológicos. No obstante, la intención no versa en reiterar los aspectos descriptivos y críticos desarrollados en el trabajo, sino, más bien, en identificar algunos axiomas que se estiman de importancia vital en el sustento teórico-empírico de la presente investigación.

El objetivo explícito de esta investigación ha sido plantear y desarrollar los fundamentos teóricos y empíricos para un análisis económico del derecho, presentando aplicaciones concretas en el ámbito del derecho del comercio exterior de México. Y, ¿por qué un análisis económico del derecho del comercio exterior de México? Porque el AED permite indagar en torno de cómo funciona esta actividad económica de referencia. Este estudio del marco jurídico-institucional del comercio exterior de México ha revelado, a partir del correspondiente análisis iuseconómico, que para que el comercio exterior se desarrolle adecuadamente requiere contar, ineludiblemente, con un marco legal e institucional, y para que el derecho del comercio exterior funcione exitosamente se requiere una interacción delicada entre los elementos de justicia y eficiencia en la regulación del comercio. Así, las instituciones correctamente reglamentadas y el andamiaje legal proporcionan la base para una actividad comercial exterior en la que se puede garantizar certeza y condiciones competitivas y justas.

En el análisis del caso mexicano se advirtió que la estructura y evolución de la economía, así como su atinado —o inadecuado— proceso de

crecimiento económico, se encuentran en función, entre otros aspectos, de su comercio exterior —y de las estrategias de intercambio (proteccionismo *vs.* librecambismo) que adopte— y del marco de instituciones y leyes de este último. En México, las constituciones de 1857 y de 1917, para el periodo de estudio de la actual investigación, constituyeron la principal institución de la nación, a partir de la cual se disponía que el gobierno fuera el rector de la asignación de los recursos en la economía, y el artífice y orientador de la actividad comercial, a partir del empleo de la política económica.

Desde finales del siglo XIX, las políticas de crecimiento económico y comercio exterior estuvieron amparadas por el proyecto del liberalismo económico, legitimado en la Constitución de 1857. El régimen del general Porfirio Díaz Mori (1876-1911) fue promotor de un modelo de crecimiento económico primario exportador, apologista del libre comercio y de la lógica de que los recursos productivos se asignaran a los sectores con ventajas comparativas. La Carta Magna de 1917, igualmente, proveyó un marco jurídico-legal que faculta al gobierno para intervenir en la materia del comercio exterior.<sup>1</sup> El resquebrajamiento definitivo del esquema de enclave y el inicio de un proyecto económico nacionalista se verificaron hacia 1929.

Desde la década de los años treinta, pero sobre todo después de concluida la Segunda Guerra Mundial y hasta comienzos del decenio de los ochenta, la política mexicana de comercio exterior se orientó hacia la protección del sector productivo interno (industrial) de la competencia de los productores foráneos. Así, en México, la era de la economía cerrada al intercambio comercial duraría poco más de cuatro décadas; empero, el agotamiento de esta estrategia de crecimiento económico (debido a la inhabili-

<sup>1</sup> El artículo 131 señala: “Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de 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 [...] 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, 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 esta facultad”. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (1995), 11ª ed., Trillas, México, pp. 183 y 184.



dad del sector productivo —industrial— para continuar la senda del crecimiento económico alimentado por el mercado doméstico), fundada en la sustitución de las importaciones, dirigiría al gobierno (1983-1986) a una trascendental toma de decisión: el cambio estructural, en general, y la transformación de la política comercial externa, en lo específico.

De esa forma, abierto el mercado interno a la competencia de los productores externos (economía de puertas abiertas), en un inicio unilateralmente, y posteriormente complementada tal apertura a partir de la firma de distintos acuerdos bilaterales de libre comercio, ha sido generada una metamorfosis en la economía de México, en la que sobresale un aumento de la productividad de los factores productivos y la reasignación (sectorial y regional) de la actividad productiva para el aprovechamiento de las ventajas comparativas de que la economía nacional goza en el mercado internacional. Ha sido instaurado, pues, un nuevo modelo de crecimiento económico orientado hacia afuera, es decir, que identifica como su motor (de progreso) al comercio exterior (demanda y oferta exógenas).

De lo anterior se deriva una premisa fundamental para esta investigación, de acuerdo con una perspectiva analítica a propósito del comercio exterior de México: que el país pasó de ser, en un periodo breve, una de las economías más protegidas del mundo a una de las economías con mayor apertura. Y en tal transición verificada en la historia económica contemporánea de México se sostiene que ha sido prioritario el factor jurídico-institucional. De ahí que, al aceptar que ningún proceso económico —en este caso, el crecimiento y el comercio— existe al margen del ordenamiento jurídico-institucional, este trabajo se haya centrado en el nexo dinámico entre el marco jurídico-institucional y el comercio exterior (y el crecimiento económico, en consecuencia).

Esta exposición, a partir de la consideración del examen retrospectivo de largo plazo respectivo, hizo patente que ni los esquemas de liberalismo económico (1899-1940 y 1983-2020), con su política indiscriminada aperturista y de mayor libertad a los mercados para fijar los precios, acompañada de una atomización progresiva del Estado vía la privatización, ni el proteccionismo económico (1941-1982), con su política de industrialización mediante la sustitución de las importaciones y la omnipresencia operativa del Estado en la actividad económica, pudieron promover un

crecimiento económico sólido, sustentable y competitivo, y menos aún superar la restricción estructural externa que padece la economía mexicana. Por ello, este estudio concluye que debe pugnarse por una estrategia de crecimiento económico con apertura a la competencia internacional, apoyándose en los mercados externo e interno (apertura efectiva). Y este esquema de recomendación concibe un Estado promotor frente a los conceptos estáticos del Estado omnipresente y del Estado mínimo; considera una economía de mercado institucional con institucionalidad comercial exterior, ante las opciones del mercado controlado o del mercado libre, y estima una sociedad participativa frente al dilema sociedad pasiva *versus* sociedad reactiva. Es decir, se puntualiza que el dilema no versa en seleccionar la opción de progreso económico exógena y desechar la endógena, sino en derivar una tercera vía de síntesis (propuesta teórica de integración), toda vez que el estudio de caso efectuado ha sugerido que tanto en un contexto de economía abierta como en otro de economía cerrada el nexo entre el comercio exterior (y el progreso económico) y su marco jurídico-institucional es un hecho.

Con sustento en lo anterior, ante la necesidad de contribuir a resolver, en el grado posible, la carencia de una propuesta de análisis económico de las leyes del comercio exterior de México, los lineamientos generales de la metodología adoptados para el desarrollo de la presente investigación se fundamentaron en dos áreas. La primera área fue teórica, y su finalidad consistió en establecer un referente teórico-conceptual para el estudio jurídico-económico del derecho del comercio exterior de México. Y la segunda área, metodológica práctica, consistió en aplicar al caso concreto de México un ejercicio de valoración cualitativa y cuantitativa del impacto del marco legal-institucional comercial en la evolución del comercio exterior, a la luz del empleo del enfoque del AED.

La contribución importante del uso de un enfoque de derecho y economía para el marco regulatorio del comercio exterior de México radica en esa dicha perspectiva brinda herramientas objetivas para el estudio de la racionalidad del orden social. Además, el poder de esta perspectiva teórica, complementada por un enfoque de carácter práctico, derivó en parte considerable de la claridad y la congruencia que aporta a la definición del término y a la descripción de los conceptos. Permitted, pues, claridad con

respecto a lo que se abordó y a concentrar la cuestión en un argumento. En otras palabras, la metodología empleada proporcionó una sintaxis y una semántica más poderosas para la reglamentación legal del comercio exterior mexicano.

Y a partir del uso del enfoque iuseconómico en la presente indagación pueden ser establecidos los fundamentos teóricos y empíricos para el Análisis económico del derecho del comercio exterior de México:

- 1) El primer fundamento del análisis económico del derecho del comercio exterior de México (AEDCEM) tiene que ver con las relaciones esenciales (de integración, de causalidad y de interacción) y complementarias (las políticas jurídicas en materia económica; el modelo económico y las normas jurídicas; forma y contenidos del derecho y la economía, y la conducta económica del hombre y su significación jurídica) entre el derecho y la economía.
- 2) El segundo fundamento del AEDCEM se deriva del anterior, y tiene que ver con el derecho económico, la política económica, el derecho de la economía y el análisis económico del derecho, esquemas que nacen de la coincidencia entre los contextos propios de la teoría económica convencional y la teoría jurídica tradicional.
- 3) El tercer fundamento del AEDCEM consiste en identificar las teorías del derecho constitucional, del derecho económico y del derecho internacional, así como las del crecimiento económico, del comercio internacional y del institucionalismo, como un marco de referencia que permite sustentar, en un nivel de conceptos e ideas, el nexo iuseconómico.
- 4) El cuarto fundamento del AEDCEM surge de la convergencia entre el derecho y la economía, la cual se materializa en el campo de las ciencias sociales y queda evidenciada a través de la utilización de la teoría económica en el análisis del derecho, toda vez que la economía ofrece una teoría científica para explicar y anticipar los efectos de las normas legales sobre el comportamiento de la sociedad.
- 5) El quinto fundamento del AEDCEM propone, en el marco de la interdisciplina, relacionar el derecho y la economía desde una perspectiva cuantitativa, mediante el empleo de los métodos y herramientas que proporciona la economía en la ciencia jurídica, dando lugar así a una propuesta meto-

dológica de análisis económico-jurídico: El índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM).<sup>2</sup>

El desarrollo de estos fundamentos en los espacios de la presente investigación da cuenta, consecuentemente, de la verificación del supuesto principal de este estudio. Por lo tanto, los fundamentos para el análisis económico del derecho del comercio exterior de México que se presentaron en esta indagación permiten la sustentación de la siguiente tesis: Al conjuntar las perspectivas jurídica y económica en el caso que aquí ocupa, es factible llevar a cabo un análisis económico del derecho del comercio exterior de México a partir del cual es posible sostener que el desempeño del comercio exterior de México y, por ende, la influencia de éste sobre la actividad económica, gravita en la pertinencia y eficacia de su marco legal. Por lo tanto, el derecho del comercio exterior constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales y, en consecuencia, una base de primera importancia para el crecimiento económico de México. Así, el análisis económico del derecho, en tanto marco teórico-conceptual y metodológico propuesto, permite avanzar un gran trecho en el entendimiento de que muchas instituciones legales están constituidas sobre una lógica económica, por lo que se torna factible, pertinente y útil estudiar económicamente el marco jurídico en aras de avanzar en el entendimiento del papel que efectivamente juegan las normas comerciales en el sistema económico.

Además, el argumento original de esta trabajo se fortalece a la luz del siguiente par de aseveraciones: “La actividad comercial externa de México (exportaciones de mercancías más importaciones de mercancías) ya representa el 60% de nuestro producto interno bruto, actividad que tiene la

<sup>2</sup> El índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM) se compuso a partir de la consideración y cuantificación de conceptos específicos vinculados directamente con el comercio exterior de México, como: el orden constitucional (OC), las leyes secundarias (LS), los reglamentos (R), las dependencias públicas (DP), las entidades públicas descentralizadas (EPD), los consejos y comisiones de los poderes de la Unión (CCPU) y los organismos privados (OP). Estos elementos fueron procesados como subíndices y se estimaron en sus 7 categorías distintas; luego fueron ponderados uno a uno y el peso otorgado a cada categoría correspondió con los criterios de la presente tesis, asistidos por la literatura empírica sobre el tema toral de este trabajo. Así, la ponderación dada a los indicadores fue: OC: 4/16.5 (24.24%); LS: 3/16.5 (18.18%); R: 2/16.5 (12.12%); DP: 2.5/16.5 (15.15%); EPD: 2.5/16.5 (15.15%); CCPU: 1/16.5 (6.06%), y OP: 1.5/16.5 (9.09%). Se asume que, en el ejercicio de la ponderación, el número 16.5 equivale a 100% del peso relativo y se distribuye como pesos parciales entre las siete categorías conceptuales distintas.

capacidad de acelerar o desacelerar la actividad económica mexicana”.<sup>3</sup> Y, en adición, a juicio de académicos y especialistas, el adecuado desempeño del comercio exterior y, por lo tanto, su influencia sobre la actividad económica, gravita sobre la pertinencia, fiabilidad y eficiencia del sistema legal.<sup>4</sup> Es decir, todo esquema exportador-importador, eficiente y moderno, “acarreará consigo, se quiera o no, una ponderación del sistema legal porque, finalmente, el orden jurídico es el punto de referencia concreto de todas las transacciones y movimientos económicos y la garantía de su expansión y desarrollo”.<sup>5</sup>

La configuración e instrumentación de un modelo económico de progreso integral de rasgos *ad hoc* a la economía analizada (México) deberá constituir, a juicio nuestro, un elemento fundamental en un proyecto de nación que aspire, en términos legítimos, a la generación de un comercio exterior justo y favorable —y, por ende, un crecimiento económico integral—. El mapa de las nuevas condiciones que se presentan a escala mundial, como la globalización (integración de las economías vía el flujo de las mercancías, los capitales, las tecnologías y las personas en un mercado mundial) y la apertura comercial, supone el imperativo de asimilar tal realidad y prepararse para sortear debidamente la misma. El fenómeno de la internacionalización, así, exige enfrentar retos; empero, ofrece oportunidades de progreso para las economías que tengan la visión y la capacidad de establecer las condiciones y políticas adecuadas para aprovecharlo (economías de alto desempeño), y una puerta de acceso al proceso global lo es, precisamente, el comercio exterior, el cual sólo puede registrar un desempeño deseable a partir de un marco jurídico-institucional pertinente y eficiente. Lo anterior lo deja claro el análisis económico del derecho del comercio exterior que aquí se ha expuesto.

En adición, el valor de este trabajo se asocia con sus resultados y su utilidad. Así, la investigación adopta una importancia desde la óptica del derecho, de la economía, de la administración pública y de la historia. Y el enfoque y contenidos del examen en curso pueden aplicarse y ampliarse,

<sup>3</sup> Centro de estudios Económicos del Sector Privado, (2001), “Evolución y perspectivas del sector externo mexicano”, *Ejecutivo de Finanzas*, año xxx, núm. 10, octubre, México, p. 12.

<sup>4</sup> Juan María Alponente (2005), “La modernización del comercio exterior”, *Revista Eje del Comercio Exterior*, , año 4, núm. 2, México, pp. 14 y 15.

<sup>5</sup> *Idem*.

respectivamente, al emplear su línea teórica y técnica metodológica en el tratamiento de los casos de otros países.

Finalmente, señaladas las conclusiones de esta indagación, y de acuerdo con las consideraciones referidas en los diferentes apartados de la misma, se señala aquí que el objetivo general de este trabajo ha sido materializado: plantear y desarrollar los fundamentos teóricos y empíricos para un análisis económico del derecho, presentando aplicaciones concretas en el ámbito del derecho del comercio exterior de México durante el periodo general de 1899-2020, a partir de un examen documental y la aplicación de instrumental de tipo cuantitativo y con un enfoque de economía y derecho. Habiendo establecido lo anterior, resta únicamente apuntar que esta investigación fue efectuada con el exigido rigor analítico que demanda la metodología de las ciencias sociales, pensando permanentemente en la utilidad que pueda representar en los campos del derecho y la economía mexicanos para los juristas y los economistas de México.

## Fuentes de información

- s. a. (1987) “La crisis de la deuda externa y el desarrollo”, Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, Comercio Exterior, vol. 37, núm. 1, enero, México.
- s. a. (1994), *Política industrial*, Fundación Mexicana Cambio XXI Luis Donaldo Colosio, México.
- s. a. (1995), “A Survey of Mexico”, *The Economist*, 28 de octubre-3 de noviembre, EUA.
- s. a. (1998), Diccionario jurídico mexicano, 11ª ed., Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- s. a. (1998), *La ciencia del derecho durante el siglo xx*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, Serie G: Estudios Doctrinales, núm. 198, México.
- s. a. (1999), *México: transición económica y comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior/ Fondo de Cultura Económica, México.
- s. a. (2004), *TLCAN: una década fortaleciendo una relación dinámica. Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos*, documento electrónico en idioma español, en <http://www.dfait-maeci.gc.ca>; <http://www.ustr.gov>; y, <http://www.economia.gob.mx>.
- Acemoglu, D. (2002), “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”, *The Quarterly Journal of Economics*, núm. 117, 4: 1231-1294.
- Acemoglu, D., S. Johnson y J. A. Robinson (2001) “The Colonial Origins of

- Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*, núm. 91, 5: 1369-1401.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2001), “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*, vol. 91, núm. 5, EUA.
- Acevedo Valerio, Víctor Antonio, y Miguel Ángel Medina Romero (2001), “La orientación de las estrategias de comercio exterior y su repercusión en la economía mexicana, 1965-2000” , *Ciencia Nicoláita*, núm. 26, Coordinación de la Investigación Científica, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, abril, México.
- (2001a), “La orientación de las estrategias de comercio exterior y su repercusión en la economía mexicana, 1965-2000”, *Ciencia Nicoláita*, núm. 26, Coordinación de la Investigación Científica, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, abril, México.
- (2001b), “La política comercial de México y su impacto en el crecimiento económico”, *Economía y Sociedad*, año 5, núm. 8, septiembre 2000-febrero 2001, Escuela de Economía, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo México.
- (2001c); “Crecimiento, desarrollo y equidad: los desafíos de un nuevo gobierno en México”, *Realidad Económica*, núm. 11, octubre, Facultad de Economía Vasco de Quiroga, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo México.
- (2001d), “México: siglo XXI. Un nuevo gobierno y nuevos desafíos”, *Economía y Sociedad*, año 6, núm. 10, octubre, Facultad de Economía Vasco de Quiroga, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo México.
- (2004a), “El conflicto bélico de Estados Unidos *versus* Irak y el nuevo orden mundial del siglo XXI. Una investigación hemerográfico-documental. Parte I. El proyecto imperialista estadounidense y la promoción de la guerra preventiva en Irak”, *Ciencia Nicoláita*, núm. 38, Coordinación de la Investigación Científica, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, agosto, Morelia, Michoacán México.
- (2004b), “El conflicto bélico de Estados Unidos *versus* Irak y el nuevo orden mundial del siglo XXI. Una investigación hemerográfico-documental. Parte II. La invasión angloamericana en Irak y sus conse-



- cuencias en el campo de las relaciones internacionales contemporáneas”, *Ciencia Nicolaita*, núm. 39, Coordinación de la Investigación Científica, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo; diciembre, Morelia, Michoacán, México.
- (2005a), “El derecho y la economía. Consideraciones en torno a un vínculo interdisciplinario”, *EcoPolítica. Una Perspectiva desde Michoacán*, año 5, núm. 44, México.
- (2005b), “En pos de una estrategia tripartita de desarrollo: comercio exterior e internacional, marco jurídico y crecimiento económico. Primera de dos partes”, *EcoPolítica. Una Perspectiva desde Michoacán*, año 5, núm. 41, México.
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1986), *Declaración ministerial de Punta del Este en torno a negociaciones comerciales multilaterales entre las partes contratantes*, Ronda de Uruguay, 20 de septiembre, Uruguay.
- Ades, A., y R. di Tella (1999), “Rents, Competition and Corruption”, *American Economic Review*, núm. 89, 4: 982-993.
- Aguilar Villanueva, Luis F. (1994), “El presidencialismo y el sistema político mexicano: del presidencialismo a la presidencia democrática”, en Alicia Hernández (coord.), *Presidencialismo y sistema político. México y Estados Unidos*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México.
- Aguilar, Alonso, Fernando Carmona, Jorge Carrión y Guillermo Montañón (1970), *El milagro mexicano*, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- Aimone Gibson, Enrique (1964), “Concepto y contenido del derecho público económico”, *Revista del Derecho y Ciencias Sociales*, vol. 32, núm. 128, Chile.
- Akehurst, Michael (1988), *A Modern Introduction to International Law*, 6ª ed., Inglaterra.
- Alba Vega, Carlos (1997), “La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México”, *Comercio Exterior*, vol.47, núm. 2, febrero, México.
- Alberro, José L., y Jorge E. Cambiaso (1986), “Características del ajuste de la economía mexicana”, ensayo inédito, Proyecto Políticas Macroeconómicas de Ajuste en América Latina, HOL/85/543, diciembre, México.

- Alemann, Roberto T. (1970), *Curso de política económica argentina*, Eudeba, Argentina.
- Alessio Robles, Vito (1937), “Los tratados de Bucareli”, documento, México.
- Alonso, J. A. (1995), “Del GATT a la OMC: la nueva ordenación del comercio internacional”, *Meridiano Ceri*, núm. 2, marzo, s. l.
- Alponte, Juan María (2005), “La modernización del comercio exterior”, *Revista Eje del Comercio Exterior*, año 4, núm. 2, México.
- Andere, Eduardo, y Georgina Kessel (1992), México y el *Tratado de Libre Comercio: impacto sectorial*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Editorial McGraw-Hill, México.
- Anderson, J. E. (2001), “Trade and Informal Institutions”, mimeógrafo, Boston College.
- Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (2005), sitio oficial, México. En [http://www.alca-ftaa.org/alca\\_s.asp](http://www.alca-ftaa.org/alca_s.asp).
- Arellano García, Carlos (1980), *La diplomacia y el comercio internacional*, Porrúa, México.
- Arriola Woog, Carlos (1969), *El movimiento estudiantil mexicano en la prensa francesa*, El Colegio de México, México.
- Arriola, Joaquín, y Diego Guerrero (eds.) (2001), *La nueva economía política de la globalización*, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, España.
- Arrow, Kenneth (1962), “The Economic Implications of Learning by Doing”, *Review of Economic Studies*, vol. 29, s. l.
- Arteaga, René (1973), *México y la UNCTAD*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) (2005, sitio oficial, México. En <http://www.apecsec.org.sg/>.
- Aspe Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- (1994), “La reforma financiera de México”, *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, diciembre, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Ayala Espino, José (s. a.), “La empresa estatal como mercado de la iniciativa privada”, *Siempre!*, núm. 1174, suplemento, diciembre, México.
- (1988), *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana (1920-1988)*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Ayala Espino, José (s. a.), (1999), *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Ayala Espino, José, y Clemente Ruíz Durán (1986), “Development and Crisis in México: A Structuralism Approach”, en Jonathan Hartlyn y Samuel Morley (eds.), *Latin American Political Economy: Financial Crisis and Political Change*, Westview Press, Boulder/Londres.
- Baccini, Alberto, y Giannetti, Renato (1997), *Cliometría, Crítica*, España.
- Baez Martínez, Roberto (2005), *Principios de derecho económico*, 2ª ed., Editorial Pac, México.
- Balassa, Bela (1943), *Teoría de la integración económica*, Uthea, México.
- (1964), *Teorías de la integración económica*, Uthea, México.
- (1983), “La política de comercio exterior de México”, *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 3, marzo, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- (1985), “Exports, Policy Choices and Economic Growth in Developing Countries after the 1973 Oil Shock”, *Journal of Development Economics*, núm. 18, 2, s. l.
- Balassa, Bela, et al. (1986), *Towards Renewed Economic Growth in Latin America*, IIE, Johns Hopkins University, EUA.
- Balasubramanyan, V. N., M. Salisu y D. Sapsford (1996), “Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS countries”, *The Economic Journal*, núm. 106, enero, s. l.
- Baldwin, Richard (1989), “The Growth Effects of 1992”, *Economic Policy*, núm. 9, octubre, EUA.
- Banco de México (1982), *Informe anual*, Banco de México, México.
- (1983), *Informe anual*, Banco de México, México.
- (1987), *Informe anual*, Banco de México, México.
- (varios años), *Informe anual*, Banco de México, México.
- Banco Mundial (2001), *Informe sobre el desarrollo mundial, 2002. Instituciones para los mercados*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, Washington.
- (2002), “Building Institutions for Markets”, en *World Development Report 2002*, Washington.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (s. a.), *México exportador*, México.

- Banco Nacional de Comercio Exterior (s. a.), (2005), “Conoce Bancomext. ¿Qué es Bancomext?”, México. En <http://www.BANCOMEXT.COM/BANCOMEXT/portal/portal.jsp?parent=6&category=3597&document=3556>.
- (2005), “Conoce Bancomext. Institución transparente. Ley Orgánica”, México. En <http://www.BANCOMEXT.COM/BANCOMEXT/portal/portal.jsp?parent=6&category=3600&document=3890#ley>.
- (2005), “Conoce Bancomext. Atención a clientes. Centros Bancomext en la República mexicana”, México. En <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/centroBancomext/centroBancomext.jsp>.
- (2005), “Exposición de motivos de la iniciativa de Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior”, México, En <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=6&category=3600&document=3890#exposicion>.
- Barberis, Julio A. (1984), *Los sujetos del derecho internacional actual*, Tecnos, España.
- Barnet, Richard J., y John Cavanaugh (1994), *Global Dreams: Imperial Corporations and The New World Order*, Simon and Schuster, EUA.
- Barro, Robert (1991), “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, *The Quarterly Journal of Economics*, mayo, s. l.
- (1998), “Recent Development in Growth Theory and Empirics”, documento de trabajo inédito, Harvard University, febrero, EUA.
- Barro, Robert, y Xavier Sala i Martín (1995), *Economic Growth*, McGraw-Hill, EUA.
- Becerra Ramírez, Manuel (1985), “La doctrina latinoamericana acerca de la naturaleza jurídica de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados”, *Revista de la Escuela Libre de Derecho*, año 9, núm. 9. México.
- (1993), *Derecho internacional público*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Bernstein, Harry (1973), *Matías Romero, 1837-1898*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Berumen, Sergio A., y Karen Arriaza Ibarra (2004), *Negocios internacionales en un mundo globalizado*, CECSA, México.
- Bhala, Raj, (1996), *International Trade Law: Cases and Materials*, s. p. i.

- Bigsten, A., P. Collier, S. Dercon, B. Gauthier, A. Isaksson, A. Oduro, R. Oostendorp, C. Pattillo, M. Söderbom, M. Sylvain, F. Teal y A. Zeufack (2000), "Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing", *Journal of Development Studies*, núm. 36, EUA.
- Botero, Jorge Humberto (2005), "Comercio y crecimiento", en *Portafolio. TLC-Opinión: Tratado de Libre Comercio Andino-EUA*, Casa Editorial El Tiempo, 8 de mayo, Colombia. En [http://www.portafolio.com.co/proy\\_porta\\_online/tlc/opi\\_tlc/ARTICULO-WEB-NOTA\\_INTERIOR\\_PORTA-1774754.html](http://www.portafolio.com.co/proy_porta_online/tlc/opi_tlc/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-1774754.html).
- Bouldin, Kenneth E. (1950), *Análisis económico*, Ediciones de la Biblioteca de la Ciencia Económica, Madrid.
- Brailovsky, Vladimiro, Roland Clarke y Natán Warman (1989), *La política económica del desperdicio: México en el período 1982-1988*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Brunetti, A., G. Kisunko y B. Weder (1997), "Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector", *World Bank Policy Research Working Paper No. 1759*, Washington, EUA, cit. en J. E. Anderson y D. Marcouiller (2002) "Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation", *Review of Economics and Statistics*, núm. 84.
- Buchanan, J. (1986), *Liberty, Market and the State*, New York University Press, EUA.
- Bueno, Gerardo M. (1971), "Structure of Protection in Mexico", en Bela Balassa, *The Structure of Protection in Developing Countries*, The Johns Hopkins Press, EUA.
- (1979), *Opciones de política económica en México, después de la devaluación*, Tecnos, México.
- Burgoa Orihuela, Ignacio (1979), 3ª ed., *Derecho constitucional mexicano*, Porrúa, México.
- Bush, George (2003), "Mensaje de presentación al Congreso de Estados Unidos de la Ley Iniciativa para las Américas de 1990", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 9, núm. 2, mayo-agosto, Venezuela. En [http://www.revele.com.ve/pdf/revista\\_venezolana\\_de\\_economia\\_y\\_ciencias\\_sociales/vol9-n2/pag215.pdf](http://www.revele.com.ve/pdf/revista_venezolana_de_economia_y_ciencias_sociales/vol9-n2/pag215.pdf) y <http://bushlibrary.tamu.edu/papers/1990/90091401.html>. Traducción de Julieta Mirabal y Dick Parker.

- Cabanellas, Guillermo (1985), *Diccionario del derecho usual*, t II, Perú.
- Calva, José Luis (2000), *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza & Janés, México.
- Calvijo, Fernando, y José I. Cásar (comps) (1994) “La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial”, *El Trimestre Económico*, núm. 80, Fondo de Cultura Económica, México.
- Cámara de Diputados del Congreso de la Unión (2020), *Ley de Infraestructura de la Calidad*, Secretaría de Servicios Parlamentarios de la Cámara de Diputados, México.
- (2020), *Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación*, Secretaría de Servicios Parlamentarios de la Cámara de Diputados, México.
- (2021), *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*, Secretaría de Servicios Parlamentarios de la Cámara de Diputados, México.
- Canales Herrera, Inés (1977), *El comercio exterior de México, 1821-1875*, El Colegio de México, México.
- Cansen M., y H. K. Nordas (2004), “Institutions, Infrastructure, Trade Policy and Trade Flows”, *Discussion Paper No. 4418*, Centre for Economy Policy Research. En <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4418/asp>.
- Carbaugh, Robert J. (1999), *Economía internacional*, 6ª ed., International Thomson Editores, México.
- Carbonell, Miguel (2005), *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, 149ª ed. Porrúa, México.
- Cárdenas del Río, Lázaro (1976), *Ideario político de Lázaro Cárdenas*, 2ª ed., Era, México.
- Cárdenas, Enrique (1996), *La política económica de México, 1950-1994*, El Colegio de México, México.
- Cardera Soler, L. (1994), “La Organización Mundial del Comercio”, *Boletín ICE Económico*, núm. extraordinario, s. p. i.
- Cardoso, Ciro (coord.) (1988), *México en el siglo XIX: 1821-19010. Historia económica y de la estructura social*, Patria, México.
- Carnelutti, Francesco, cit. por Correa Sergio Reyes (1968), “Derecho agrario”, *Revista de Derecho Económico*, año VII, núm. 23-24, Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, Chile.
- Carpizo McGregor, Jorge (1978), *El presidencialismo mexicano*, Siglo Veintiuno Editores, México.

- Carpizo McGregor, Jorge (1992), *Estudios constitucionales*, Porrúa, México.
- Carreau, Dominique, y Patrick Juillard (1998), *Droit international économique*, LGDJ, Francia.
- Carrillo, Alejandro, y Sergio García Ramírez (1985), *Las empresas públicas en México*, Porrúa, México.
- Case, Karl E., y Ray C. Fair (1993), *Fundamentos de economía*, 2ª ed., Prentice Hall Hispanoamericana, México.
- Caso, Ángel (1937), *Principios de derecho*, 2ª ed., s. e., México.
- Cassoni, A. (1991), “Pruebas de diagnóstico en el modelo econométrico”, documento de trabajo, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México.
- Castaigns Teillery, Juan (1996), “Neoliberalismo. El sector financiero, centro de lo socioeconómico”, *Excelsior*, Sección Financiera, 20 de julio, México.
- Cavazos Lerma, M. (1982), “Evolución del proteccionismo en México”, en *Comercio exterior de México*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2001) “Evolución y perspectivas del sector externo mexicano”, *Ejecutivo de Finanzas*, año xxx, núm. 10, octubre, México.
- CEPAL-Nafinsa (1971), *La política industrial en el desarrollo económico de México*, CEPAL-Nafinsa, México.
- Cervantes González, Jesús A. (1996) “Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana”, *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Charney, Jonathan I. (1993), “Universal Interantional Law”, *American Journal of International Law*, vol. 87, núm. 4, octubre.
- Chenery, Hollis (1973), *Alternative Strategies for Development. Bank Staff Working. Paper 165*, October, EUA.
- (1975), “Structural Change”, en Chenery, Robinson y Syrquin (eds.), *Industrialization and Growth. A Comparative Study*, EUA.
- Cline, William R. (1981), “Imports and Consumer Prices: A Survey Analysis”, en Robert E. Baldwin y David J. Richardson (eds), *International Trade and Finance: Readings*, Litte, Brown and Company, Boston/Toronto, EUA.
- Coastsworth, John H. (s. a.), *Características generales de la economía mexicana en el siglo XIX*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Coe, David, y Elhanan Helpman (1995), "International R&D Spill Pbres", *European Economic Review*, núm. 39, s. p. i.
- Coll, Sebastián (2000), "Perspectivas de futuro en historia económica", *Revista de Historia Económica*, año XVIII, núm. 2, España.
- Collier, P., y J. W. Gunning (1999) "Explaining African Economic Performance", *Journal of Economic Literature*, núm. 37, EUA.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1983), *Informe anual sobre México, 1982*, Consejo Económico y Social, Chile.
- (1988), "The Evolution of the External Debt Problem in Latin America and the Caribbean", *Estudios e Informes de la CEPAL*, núm. 72, Chile.
- (1997), "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1996", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 3, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- (2004), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Secretaría Ejecutiva, Naciones Unidas, San Juan, Puerto Rico.
- (2004), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, quinta parte: *Desarrollo institucional y gobernabilidad*, Secretaría Ejecutiva, Naciones Unidas, San Juan Puerto Rico.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2005), *La UNCTAD*, Organización de las Naciones Unidas, Suiza. En <http://www.unctad.org>.
- Cooter, Robert, y Thomas Ulen (1998), *Derecho y economía*, Fondo de Cultura Económica, México.
- (2000), "Prólogo", en Andrés Roemer (comp.) (2000), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas/ Fondo de Cultura Económica, México.
- Coplin, William D. (1971), *Introduction to International Politics: A Theoretical Overview*, Markham, EUA.
- Córdoba Montoya, José (1986) "El programa mexicano de reordenación económica, 1983-1984", en *Sistema Económico Latinoamericano (SELA), el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la crisis latinoamericana*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- (1991), "Diez lecciones de la reforma económica mexicana", *Nexos*, vol. 14, febrero, México.



- Córdova, Arnaldo (1980), *La política de masas del cardenismo*, Era, México.
- Correa, Eugenia (1992), *Los mercados financieros y la crisis en América Latina*, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Cottely, Esteban (1951), “La naturaleza y posición sistemática del derecho bancario”, en *Dinámica social*, s. e., Argentina.
- Crafts, N. (2001), “Historical Perspectives on Development”, en G. Meier y J. Stiglitz (eds.), *Frontiers on Development Economics*, s. e., EUA.
- Crafts, N., y G. Toniolo (1996), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge University Press, EUA.
- Cruz Blanco, Alberto (1999), “Equilibrios externos y crecimiento económico: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México”, tesis de maestría, Unidad Académica de los Ciclos Profesional y de Posgrado, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Cuadra, Héctor (1978), “Las vicisitudes del derecho económico en México a partir de 1917”, en *Antología de estudios de derecho económico*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- (1985), *El concepto del derecho económico o las limitaciones del perspectivismo*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Cue Canovas, Agustín (1961), *Historia social y económica de México, 1521-1854*, 2ª ed., Trillas, México.
- Cypher, James M. (1990), *State and Capital in Mexico: Development Policy Since 1940*, Westview Press, Boulder, San Francisco/Oxford.
- Deardoff, Alan (1974), “A Geometry of Growth and Trade”, *Canadian Journal of Economics*, núm. 7, mayo. EUA.
- Dehesa, Guillermo de la (2000), *Comprender la globalización*, Alianza Editorial, España.
- Delgado de Cantú, Gloria M. (1990), *El mundo moderno y contemporáneo bajo la influencia de Occidente*, Editorial Alambra, México.
- (1992), *Historia de México 2. Estado moderno y crisis en el México del siglo xx*, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey/Editorial Alambra, México.
- Demaret, P. (1995), “The Metamorphoses of GATT: From The Habana Charter to the World Trade Organization”, *JWT*, vol. 34, núm. 1.

- Denison, Edgard (1962), *The Resources of Economic Growth in the U. S. and the Alternatives before Us*, Committee for Economic Development, EUA.
- Desai, Padma (1969), *Alternative Measures of Import Substitution*, Oxford Economic Papers, EUA.
- Deutsch, Karl W. (s. a.), *The Analysis of International Relations*, cit. por Frederic S. Pearson y J. Martin Rochester (2000) *Relaciones internacionales. Situación global en el siglo XXI*, 4ª ed., McGraw-Hill, México.
- Di Giovanni, Ileana (1992), *Derecho internacional económico y las relaciones internacionales*, Abeledo-Perrot, Argentina.
- Diario Oficial de la Federación* (2004), *Decreto por el que se aprueba el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión*, DOF, segunda sección, 14 de abril, México.
- , “Ley Orgánica del Banco de México, 23 de diciembre de 1994”, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/23121993\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/23121993(1).pdf).
- Díaz, Luis Miguel, y Alberto Szeckely (coords.) (1980), *Instrumentos administrativos fundamentales de organizaciones internacionales*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Diccionario de ciencias sociales* (1975), Instituto de Estudios Políticos, España.
- Díez de Velasco, Manuel (1976), *Instituciones de derecho internacional público*, Tecnos, España.
- Dirección General de Estadística Económica (1927), *Aspectos estadísticos de un quinquenio*, s. e., México.
- Dollar, D. (1992), “Outward-Orientated Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 15 LDC’s, 1976-1985”, *Economic Development and Cultural Change*, núm. 40, s. p.i.
- Dormí, José Roberto (1977), *Derecho administrativo económico*, Astral, Argentina.
- (1980), *Derecho administrativo económico*, Astral, Argentina.
- Dornbush, Rudiger (1993), *La macroeconomía de una economía abierta*, Antoni Bosh, España.
- Dornbush, Rudiger, y Alejandro Reynoso (1989), “Financial Factors in Economic Development”, *American Economic Review. Papers and Proceedings No. 7*, s. e., EUA.

- Doyle, Michael (1986), "Liberalism and World Politics", *American Political Science Review*, núm. 80, diciembre, EUA.
- Dussel Peters, Enrique (1997), *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Universidad Nacional Autónoma de México/Jus, México.
- Easterly, William (1993), "How Much Do Distortions Affect Growth?", *Journal of Monetary Economics*, núm. 32, s. p. i
- Easterly, William, y Ross Levine (2002), "Tropics, Germs and Endowments", en *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Elsevier, s. p. i.
- Eaton, J. (1987), "Public Debt Guarantess and Private Capital Flight", *The World Bank Economic Review*, núm. 13.
- Edwards, Sebastián (1992), "Orientación del comercio exterior, deformaciones y crecimiento en los países en desarrollo", *Journal of Development*, núm. 39, cit. por Edmar Bacha y Sebastián Edwards (comp.), "Crecimiento, política comercial y economía política del ajuste", *El Trimestre Económico*, vol. LIX, número Especial, Fondo de Cultura Económica, México.
- (1992), "Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries", *Journal of Developing Economics*, núm. 39..
- El Colegio de México (1960), *Comercio exterior de México, 1877-1911. Estadísticas económicas del Porfiriato*, El Colegio de México, México.
- Espinosa de los Reyes, Jorge (1951), "Relaciones económicas entre México y los Estados Unidos, 1870-1910", tesis profesional, Escuela Nacional de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Espinosa Yglesias, Manuel (2000), *Bancomer. Logro y destrucción de un ideal*, Planeta, México.
- Espinosa, Enrique, Beatriz Leycegui y Rafael Fernández de Castro (coords.) (2000), *TLCAN. ¿Socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.
- Estados Unidos Mexicanos (2005), *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Universidad Nacional Autónoma de México, Información Jurídica (InfoJUS), Legisla-

- ción Federal (vigente al 7 de julio de 2005), México. En <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/167/default.htm?s=>.
- Estados Unidos Mexicanos (2005), Secretaría de Salud. Reglamento Interior, México. En <http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/compiri190104.html>.
- (2005), Reglamento Interno. Artículo 18°. Objetivos y operaciones, México. En <http://www.banxico.org.mx/aAcercaBanxico/FSacercaBanxico.html>.
- . Poder Legislativo Federal, Cámara de Diputados (2005), *Ley del Impuesto General de Importación*, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 18 de diciembre de 1995, México. En <http://www.cddhcu.gob.mx/camdip/inic/ini111.htm>.
- , Poder Legislativo Federal, Cámara de Diputados (2005), *Ley del Impuesto General de Exportación*. publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 22 de diciembre de 1995, México. En <http://www.cddhcu.gob.mx/camdip/inic/ini110.htm>.
- , Poder Legislativo Federal, Cámara de Diputados (2005), *Ley de la Propiedad Industrial*, México. En <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/doc/50.doc>.
- , Secretaría de Economía (2001), “Acuerdo por el que se reestructura el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales y se establece su organización y funciones, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de mayo del año 2001”. En <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/A29.pdf>.
- , Secretaría de Economía (2005), *Ley de Comercio Exterior. Transitorios. Segundo*. En <http://www.economia.gob.mx/?P=934>.
- , Secretaría de Economía (2005), *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*. En <http://www.economia.gob.mx/?P=935>.
- , Secretaría de Economía (2005), *Reglamento de la Ley Aduanera*. En <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/R11.pdf>.
- , Secretaría de Economía, “Acuerdo por el que se crea el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 27 de diciembre de 1994. Artículo 3°”. En <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/A28.pdf>.
- , Secretaría de Economía, “Organización de la Secretaría de Econo-

- mía. Estructura orgánica”, México. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=186>.
- Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Economía, “Reglamento de la Ley de la Protección Industrial”, México. En <http://www.economia.gob.mx/work/secciones/483/imagenes/r16.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley Aduanera*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995\(3\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/15121995(3).pdf).
- , Secretaría de Gobernación; Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), “Decreto por el que se promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969”, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 14 de febrero de 1975. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf>.
- . Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional (2005), “Decreto de promulgación de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y organizaciones internacionales, adoptada en la ciudad de Viena, Austria, el 21 de marzo de 1986”, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 28 de abril de 1988. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS2.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), “Decreto por el que se promulga la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969”, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 14 de febrero de 1975. Artículo 2º”. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/TDS1.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley de Celebración de Tratados*. En <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf/216.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley de Planeación*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/05011983\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/05011983(1).pdf).

- Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley del Impuesto al Valor Agregado*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/29121978\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/29121978(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios. Título I. Capítulo I. Disposiciones Generales. Artículo 1º*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/30121980\(2\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/30121980(2).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley Federal de Derechos*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/31121981\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/31121981(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Código Fiscal de la Federación*. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Codigos/31121981.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley del Impuesto sobre la Renta*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SHCP/Leyes/01012002\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SHCP/Leyes/01012002(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley de Inversión Extranjera*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras*. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/Leyes/27121993(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley Federal de Competencia Económica*, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/24121992\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/24121992(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y

- Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley de Competencia Económica*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-83.pdf>.
- Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley Federal Sobre Metrología y Normalización*, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/01071992\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/01071992(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley Federal Sobre Metrología y Normalización*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-95.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/PR/>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Áreas Naturales Protegidas*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-106.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Auditoría Ambiental*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-107.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Evaluación del Impacto Ambiental*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-108.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Ordenamiento Ecológico*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-109.pdf>.

- Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Prevención y Control de la Contaminación Atmosférica*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-110.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos. Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Residuos Peligrosos*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-111.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley General de Salud*, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SSA/Leyes/07021984\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SSA/Leyes/07021984(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Sanidad Internacional*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-105.pdf>.
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley Federal de Sanidad Vegetal*, México. En [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/05011994\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PL/CU/Leyes/05011994(1).pdf).
- , Secretaría de Gobernación, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos, Orden Jurídico Nacional (2005), *Ley Federal de Sanidad Animal*, México. En <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/Combo/Reglamentos/R-105.pdf>.
- , Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Estructura*, México. En <http://www.shcp.gob.mx/index01.html>.
- , Secretaría de Relaciones Exteriores, *Estructura orgánica básica*, México. En <http://www.sre.gob.mx/acerca/organigrama/>.
- Estefanía, Joaquín (1996), *La nueva economía. La globalización*, Temas de Debate, Madrid, España.
- Fabela, Isidro (s. a.), *Los Estados Unidos contra la libertad*, Talleres Gráficos Luz, España.



- Farjat, Gerard (1971), *Droit economique*, Presses Universitaires de Francia, París.
- Faure, Michael, y Roger Van den Berg (comps.), *Essays in Law and Economics*, cit. por Robert Cooter y Thomas Ulen (1999), *Derecho y economía*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Faya Biseca, Jacinto (1987), *Rectoría del Estado y economía mixta*, Porrúa, México.
- Feder, G. (1983) "On Exports and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, núm. 59.
- Fix Fierro, Héctor, y Sergio López Ayllón (1993), "Libre comercio y globalización del derecho", en *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, t. I, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Frank Thomas, M. (1988), "Legitimacy in the International System", *American Journal of International Law*, vol. 82, núm. 4, octubre.
- Friedman, Milton (1953), *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, EUA.
- Fry, Maxwell (1988), "Money Interest and Banking in Economic Efficiency and Market Structure", documento de trabajo inédito, Instituto Tecnológico de Massachusetts, EUA.
- Gabinete de Comercio Exterior (1986), "Proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)", Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gobierno de México, México.
- Garayalde, Juan Manuel (2000), "Colombia: la encrucijada latinoamericana de la transición intersistémica. Memorándum Argentina. III Encuentro Nacional de Estudios Estratégicos", Escuela de Defensa Nacional, Argentina. Versión electrónica: <http://www.enee.ser2000.org/ponencias/colombia.htm>.
- García Fonseca, Cándido (2004), *Elementos de comercio exterior. Guía para estudiantes y profesionistas*, Trillas, México.
- García Máynez, Eduardo (1978), *Positivismo jurídico, realismo sociológico, iusnaturalismo*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- (1990), *Introducción a la lógica jurídica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- García-Pelayo y Gross, Ramón (1987), *Pequeño Larousse Ilustrado*, Ediciones Larousse, México.

- Garibaldi, José A. (1999), "Instituciones para asegurar el intercambio", *El Mercado de Valores. Nacional Financiera*, núm. 10, octubre, México.
- Garrido, Luis Javier (1982), *El partido de la revolución institucionalizada* Siglo Veintiuno Editores, México.
- Gil Díaz, Francisco (1991), "Don Rodrigo Gómez, visionario de la economía", en *Rodrigo Gómez. Vida y obra*, Banco de México/Fondo de Cultura Económica, México.
- Girón González, Alicia (1991), *Cincuenta años de deuda externa*, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- (1995), *Fin de siglo y deuda externa. Historia sin fin: Argentina, Brasil y México*, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Golden, Sean (2004), *Multilateralismo versus unilateralismo. El peso internacional de los "valores asiáticos"*, Bellaterra, España.
- Gomes, Leonardo (1990), *Neoclassical International Economics: An Historical Survey*, s. e., Nueva York, EUA.
- Gómez Granillo, Moisés (1977), *Breve historia de las doctrinas económicas*, Esfinge, México.
- González Casanova, Pablo (1990), "Foreign Debt, The Threat of Foreign Intervention, and Democracy in Latin America", en Suzanne Jonas y Nancy Stein (eds.), *Democracy in Latin America: Visions and Realities*, Bergin & Gravey, Nueva York, Wetport, Cnecticut y Londres, EUA/Inglaterra.
- González Lozano, Ligia (1992), "Panorama general teórico y práctico de la Ley sobre Celebración de Tratados", en *Memoria del XVI Seminario Nacional de Derecho Internacional Privado*, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México.
- González, Luis (1981), *Los días del presidente Cárdenas*, Col. Historia de la Revolución Mexicana, núm. 15, El Colegio de México, México.
- Gordillo, Agustín (1978), *Derecho de la planificación*, Editorial Jurídica Venezolana, Caracas, Venezuela.
- Grau Eros, Roberto (1978), "Planteamiento económico e regra jurídica", *Revistas dos Tribunais*, Brasil.
- Green, Rosario (1983), "México, crisis financiera y deuda externa", *Comer-*

- cio Exterior*, vol. 33, núm. 2, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Gregorio, José de (1991) “Economic Growth in Latin America”, *Working Paper No. WP/91/71*, Fondo Monetario Internacional, Washington, EUA.
- Greif, A. (2001), “On the History of the Institutional Foundations of Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility in Pre-modern Europe”, mimeógrafo, Stanford University, EUA.
- Griffiths, B. (1972), *Mexican Monetary Policy and Economic Development*, Praeger Publishers, EUA.
- Groot, H. L. F de., G. J. Linders, P. Rietveld y U. Subramanian (2003), “The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns”, en *Tinbergen Institute Discussion Paper No. 2003-044/3*, Instituto Tinbergen, Ámsterdam.
- Guadarrama, Roberto (1987), *Política económica y proyecto nacional*, Universidad Nacional Autónoma de México/Plaza y Valdés, México.
- Guilford, J. P. (1954), *Psychometric Methods*, McGraw-Hill, EUA.
- Guillén Romo, Arturo (1971), *Planificación económica a la mexicana*, Nuestro Tiempo, México.
- (1985), *Planeación económica a la mexicana*, Nuestro Tiempo, México.
- Guillén Romo, Héctor (1995), “El Consenso de Washington en México”, en José Luis Calva (coord.), *Problemas macroeconómicos de México*, t. I, Universidad Nacional Autónoma de México/Universidad Autónoma Metropolitana/Editorial Juan Pablos, México.
- (1984), *Origen de la crisis en México, 1940/1982*, Era, México.
- (1990), *El sexenio del crecimiento cero*, Era, México.
- (1997), *La contrarrevolución neoliberal*, Era, México.
- Gundlach, Erich (1997), “Openness and Economic Growth in Developing Countries”, *Welwirtschaftliches Archive*, vol. 133 (3), EUA.
- Gurría Treviño, José Ángel (1988), “La reestructuración de la deuda: el caso de México”, en Stephany Griffith-Jones (comp.), *Deuda externa, renegociación y ajuste en América Latina*, Lecturas 61, Fondo de Cultura Económica, México.
- (1991), “La política de la deuda externa”, en Carlos Bazdresch, Nisso

- Bucay, Soledad Loaeza y Nora Lustig (comps.), *México: auge, crisis y ajuste*, vol. 2, Fondo de Cultura Económica, México.
- Gurría Treviño, José Ángel (1993), *La política de la deuda externa*, Col. Una Visión de la Modernización de México, Fondo de Cultura Económica, México.
- Haber, Shaphen (1985), "The Porfirian Industrial Cycle: 1880-1930", mimeógrafo, University of California, San Diego, EUA.
- Hall, Robert, y Charles Jones (1999), "Why Do Some Countries Produce Somuch Output Per Worker than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, núm, 1, Instituto Tecnológico de Massachusetts.
- Haneine, Ernest (1987), *Sustitución de exportaciones. Estrategia de desarrollo económico para México*, Diana, México.
- Hansen, Roger D. (1971), *La política del desarrollo mexicano*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Harrison, A. (1995), "Opennes and Growth: A time-series cross Country Analisis for Developing Countries", en NBER, *Working Paper No. 5221*, agosto, s. p. i.
- Heath, Jonathan (2000), *La maldición de las crisis sexenales: sucesiones presidenciales y crisis económicas en el México moderno*, Grupo Editorial Iberoamérica, México.
- Hernández Ramírez, Laura (1998), *Comercialización internacional de los servicios en México*, McGraw-Hill, México.
- Herrera Figueroa, Miguel (1960) "Derecho económico y sociología", *Estudios de Derecho*, vol. 19, núm. 58, Universidad de Antioquia, Colombia.
- Herrero Rubio, A. (1956), *Derecho internacional público*, s. e., España.
- Hicks, G. R., y A. G. Hart (1950), *Estructura de la economía. Introducción al estudio del ingreso nacional*, Fondo de Cultura Económica, México/ Buenos Aires.
- Hierro, Jorge (1988), "Financial Liberalization and Inflation", documento de trabajo inédito Instituto Tecnológico de Massachusetts, EUA.
- Hilker, Toens H. (1989), "Cambio estructural y política del comercio exterior en Alemania y México", en Isaac Minian *et al.*, *Cambio estructural en Europa y México*, Centro de Investigación y Docencia Económicas/ Fundación Friedrich Ebert, México.

- Hill, W. L. Charles (2001), *Negocios internacionales. Competencia en un mercado global*, 3ª ed., McGraw-Hill, México.
- Himes, J. R. (1975), *La formación de capital en México*, Lecturas 4, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hodgson, G. (1988), *Economic and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Oxford
- (1996), *Economics and Evolution. Bring Life Back into Economics*, The University of Michigan Press, Michigan.
- Hornbecjk, Stanley (1909), “La cláusula de nación más favorecida”, *American Journal of International Law*, vol. 3, núm. 395.
- Horsman, R. (1985), *La raza y el Destino Manifiesto. Orígenes del anglosajonismo racial norteamericano*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Huerta González, Arturo (1987), *Economía mexicana. Más allá del milagro*, Universidad Nacional Autónoma de México/Ediciones de Cultura Popular, México.
- Ianni, Octavio (1998), *Teorías de la globalización*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Ibarra Serrano, Francisco Javier (2003), *Derecho constitucional*, Morevallado Editores, México.
- Ibarra, David (1996), ¿Transición o crisis? Las contradicciones de la política económica y social, Aguilar, México.
- Iglesias, Enrique V. (1992), *Reflexiones sobre el desarrollo económico. Hacia un nuevo consenso latinoamericano*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile.
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (1999), La competitividad de los estados mexicanos, Centro de Estudios Estratégicos del Sistema Tecnológico de Monterrey, ITESM, México.
- Insuela Pereyra, Alfonso (1980), *O diritto económico na orden jurídico*, José Bushatsky Editor, Sao Paulo, Brasil.
- Izquierdo, Rafael (1964), “Imports and Imports Control”, en Raymond Vernon, *Public and Private Enterprise in Mexico*, Harvard University Press, Massachusetts, EUA.
- (1998), *Política hacendaria del desarrollo estabilizador, 1958-1970*, Fideicomiso para la Historia de las Américas/Fondo de Cultura Económica, México.

- Jackson, John (1997), *The World Trading System: Law and policy of International Economic Relations*, 2ª ed.
- Jaquemin y Scharans (s. a), *Le droit économique*, s. e., Francia, cit. por Roberto Báez Martínez (2005), *Principios básicos de derecho económico*, 2ª ed., Editorial Pac, México.
- Javed Burki, Shahid, y Guillermo Perry (1998), *Institutions Matter. Beyond the Washington Consensus*, Banco Mundial, Washington, EUA.
- Jenkins, Bárbara (1992), *The Parados of Continental Production: National Investment Policies in North America*, Cornell University Press/Ithaca, Nueva York/Londres, EUA/Inglaterra.
- Jiménez de Aréchaga, E. (1979), *Curso de derecho internacional público*, s. e., Uruguay.
- Jones, Hywell (1988), *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*, 2ª ed., trad. por Eueni Aguiló y Antonio Menduïña, Antoni Bosch Editor, Barcelona, España.
- Justus Wilhelm, Hedemann (1951), “La evolución del derecho económico”, *Revista de Derecho Privado*, vol. 35, núm. 415, México.
- Kahler, Miles (ed.) (1987), *The Politics of International Debt*, Cornell University Press, Ithaca/Londres.
- (1990), “Ortodoxy and Its Alternatives: Explaining Approaches to Stabilization and Adjustment. En: Nelson, Joan M. (ed.), *Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World*, Princeton, EUA.
- Kalmanovitz, Salomón (2004), *La cliometría y la historia económica institucional: reflejos latinoamericanos*, Contribuciones a la Economía, s. e., España.
- Kaplan, Marcos (1994), *Revolución tecnológica, Estado y derecho*, t. III, Universidad Nacional Autónoma de México/Petróleos Mexicanos, México.
- Katz Burstin, Isaac Mario (1996), “Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México”, *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 2, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- (1998), *La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Programa

- para el Análisis de las Relaciones entre México, los Estados Unidos y Canadá/Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.
- Katz Burstin, Isaac Mario (1999), *La Constitución y el desarrollo económico de México*, Centro de Investigación para el Desarrollo/ Cal y Arena, México.
- Kaufmann, D., A. Kraay y M. Mastruzzi (2003) “Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002”, en *Serie Policy Research Working Paper No. 3106*, Banco Mundial, Washington EUA.
- Keefer, Philip, y Stephen Snack (1997), “Why Don’t Poor Countries Catch Up? A Cross-national Test of an Institucional Explanation”, *Economic Inquiry*, vol. xxxv, núm. 7, EUA.
- Kelejian, Harry H., y Wallance E. Oates (1989), *Introducción a la econometría. Principios y aplicaciones*, Harla, México.
- Keller, W. (1997), “Trade and Transmision of Technology”, en *NBER Working Paper No. 6113*.
- Kelsen, Hans (2003), *Teoría pura del derecho*, 13ª ed., Porrúa, México.
- (1958), *Teoría general del derecho y del Estado*, 2ª ed., Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Koopmans, T. C. (1957), *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, Nueva York, EUA.
- Kraft, Joseph (1984), *The Mexican Rescue*, Grupo de los Treinta, Nueva York, EUA.
- Krueger, Anee O. (1974), “The Political Economy of the Rent-Seeking Society”, *American Economic Review*, junio, EUA.
- (1978), *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attepts and Consequences*, National Bureau of Economic Research, Ballinger, Nueva York, EUA.
- Krugman, Paul (1996), “Does third World Growth Hurt First World Prosperity?”, *Harvard Business Review*, núm. 72.
- Kuhn, Thomas (1962), *The Structure of Scientific Revolution*, University of Chicago Press, EUA.
- Rochester, Martin (1978), “The Paradigm Debate in International Relations and Its Implications for Foreign Polity Making”, *Western Political Quarterly*, núm. 31, marzo, EUA.
- Lagujie, Joseph (1963), *Los sistemas económicos*, Universitaria. Argentina.

- Laubadere, André de (1976), *Droit public économique*, Dalloz, France.
- Lee, J. W. (1993), "International Trade, Distortions and Long Run Economic Growth", en *IMF Staff Papers* 40, julio.
- Lerdo de Tajada, Miguel (1967), *Comercio exterior de México*, s. e., México.
- Lesourne, Jacques (1987), "Summary of Discussions", en *Interdependence and Co-operation in Tomorrow's World: A Symposium Marking the 25th Anniversary of the OECD*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Francia.
- Levine, Ross, y David Renelt (1992), "A Sensitivity Analysis of Cross-country growth Regressions", *The American Economic Review*, núm. 82.
- Lewis, Arthur (1973), *Las etapas del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Ley de Planeación, *Diario Oficial de la Federación* (5 de enero de 1983), México.
- Ley Federal de las Entidades Paraestatales (2004) Porrúa, México.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (2002), ABC Editores, México.
- Lichtensztein, Samuel (1984), "De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste", en *Economía de América Latina*, núm. 11, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Instituto de Estudios Económicos de América Latina/Centro de Economía Transnacional, septiembre, México.
- Loeza, Soledad, y Rafael Segovia (comps.) (1987), *La vida política mexicana en la crisis*, El Colegio de México, México.
- Lodge, George C. (1996), *Administrando la globalización en la era de la interdependencia*, Panorama Editorial, México.
- López Ayllón, Sergio (1997), *Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- López G., Julio (1991), *Teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas*, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- López Gutiérrez, William, y Gonzalo A. Patiño Benavides (1998), "Efectos de las reformas inducidas por las instituciones financieras internacio-



- nales”, *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 6, Banco Nacional de Comercio, México.
- López Rosado, Diego G. (1971), *Historia y pensamiento económico de México, comercio interior y exterior, sistema monetario y de crédito*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- López Villafañe, Víctor (1997), *Globalización y regionalismo desigual*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- López, Robert S. (1974), “Les influences orientales et l'éveil économique de l'Occident”, en *Cahiers d'Historie Mondiale*, París, Francia.
- López-Bassols, Hermilo (2001), *Derecho internacional público contemporáneo e instrumentos básicos*, Porrúa, México.
- Loria de Guzmán, Eduardo (1995), “Las nuevas restricciones al crecimiento económico de México”, *Investigación Económica*, núm. 212, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Loyola A., José Antonio, y Macario Schettino Y. (1994), *Estrategia empresarial en una economía global*. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas/Grupo Editorial Iberoamérica, México.
- Luard, Evan (1979), *Organismos internacionales*, El Manual Moderno, México.
- Lucas, Robert (1988), “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22.
- Lustig, Nora, y Jaime Ros (1987), *Mexico. WIDER Stabilization and Adjustment Policies and Programs*, estudio de siete países del Instituto Mundial para la Investigación en Economía del Desarrollo (WIDER) de la Universidad de las Naciones Unidas, marzo, Helsinki.
- Lustig, Nora (1990), *Políticas de estabilización, nivel de actividad, salarios reales y empleo: Argentina, Brasil, México y Perú, 1980-1998*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, junio.
- (1994), *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México.
- Lustig, Nora, y Jaime Ros (1987), *Mexico. WIDER Stabilization and Adjustment Policies and Programs*, estudio de siete países del Instituto Mundial para la Investigación en Economía del Desarrollo (WIDER) de la Universidad de las Naciones Unidas, marzo, Helsinki.
- Malpica de Lamadrid, José Luis (1986), *¿Qué es el GATT?*, 3ª ed., Grijalbo, México.

- Malpica de Lamadrid, José Luis (2002), *La influencia del derecho internacional en el derecho mexicano. La apertura de modelo de desarrollo de México*, Noriega Editores, México.
- Mankiw, Gragory (1997), *Macroeconomía*, Madrid, España.
- Mankiw, Roemer y Weil (1986), "Increasing Returns and External Economies: Growth as Described by Allyn Young", en *Working Paper. Rochester. Rochester Center for Economic Research No. 64*, EUA.
- Manrique, Irma (1980), *Política monetaria y estrategia del desarrollo*, Edamex, México.
- Marceau, G. (1995) "Transition from GATT to WTO: A Most Pragmatic Operation", *JWT*, vol. 29, núm. 3.
- Margáin, Eduardo (1995), *Los intereses, el poder y la distribución del ingreso en relaciones internacionales altamente asimétricas. El TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano*. Universidad Nacional Autónoma de México/Centro de Investigación sobre América Latina, México.
- Marglin, Stephen, y Juliet Schor (1990), *The Golden Age of Capitalism. Reinventing the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford, Inglaterra.
- Martin, K. (1992), "Openness and Economic Performance in Subsaharan Africa: Evidence from Time-series Cross-country Analysis", en Banco Mundial, *Working Paper No. 1025*.
- Martínez Escamilla, Ramón (2002), "La planeación en México 1936-1998: vicisitudes de una economía institucional", en *Planeación y desarrollo en México y Michoacán*, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- Martínez Morales, Rafael I (1996), *Derecho administrativo*, Oxford-Harla, México.
- Martínez Peinado, Javier, y José María Vidal Villa (coords.) (1995), *Economía mundial*, McGraw-Hill, España.
- Martínez Vera, Rogelio (2000), *Legislación del comercio exterior*, Serie Jurídica, McGraw-Hill, México.
- Martínez, Ifigenia (1970), *El perfil de México en 1980*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Máttar, Jorge, Claudia Schatan y Taeko Taniura (1988), *Intraindustry and*

- Intra-firm Trade between Mexico and The United States: The Autoparts, Electronics and Secondary Petrochemical Industries*, Joint Research Program Series 97, Institute of Developing Economies, EUA.
- McKinnon, Ronald, y Donald Mathieson (1981), "How to Manage a Repressed Economy", *Princeton Essays in International Finance*, núm. 145, EUA.
- (1973), *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, Washington, EUA.
- Medina Espinal, Miguel Ángel, y Miguel Ángel Medina Romero (2002), "El modelo económico de la ganancia y los problemas del medio ambiente: una reflexión contemporánea para México", *Ecopolítica*, núm. 13, mayo y junio, México.
- Medina Romero, Miguel Ángel (1996), "México y los Estados Unidos: la casuística del sector externo en una vecindad natural, compleja y potencial en el nuevo orden económico de la globalización, 1950-2000. documento de trabajo, inédito, Escuela de Economía, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- (1999), "Crecimiento económico y comercio exterior en América, 1965-2000", documento de trabajo, inédito, Escuela de Economía, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- (2000), "En torno a la globalización", *Realidad Económica*, núm. 9, octubre, Escuela de Economía, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- (2001a), "El crecimiento económico: aspectos teóricos introductorios. Un marco histórico de las teorías de la evolución económica", *Cuatro Vientos*, año 4, núm. 26, junio y julio. Universidad Michoacana San Nicolás de Hidalgo, México.
- (2001b), "La política comercial exterior y el crecimiento económico: resultados para México, 1996-2000", documento de trabajo, inédito, Segundo Coloquio Estudiantil Interdisciplinario de Investigación Universitaria, Facultad de Arquitectura, Facultad de Biología, Escuela de Economía y Escuela de Historia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- (2001c), "Crecimiento, desarrollo y equidad: los desafíos de un nuevo gobierno en México", *Realidad Económica*, núm. 11, octubre, Facul-

- tad de Economía Vasco de Quiroga, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- Medina Romero, Miguel Ángel (2002), “México y el libre comercio en el contexto de la globalización: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”, *EcoPolítica*, núm. 20, diciembre, México.
- (2003), *El crecimiento económico y el comercio exterior: un análisis de retrospectiva de la economía de México, 1900-2000. Consideraciones teóricas y evidencia empírica*, Facultad de Economía Vasco de Quiroga de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- Méndez Morales, José Silvestre (1997), *Problemas económicos de México*, 3ª ed., McGraw-Hill, México.
- Méndez Silva, Ricardo (2002), voz: “tratados internacionales”, *Enciclopedia jurídica mexicana*, t. VI, Q-Z, Universidad Nacional Autónoma de México/Porrúa, México.
- Méndez Villarreal, Sofía (1998), “La política económica exterior de México”, *Investigación Económica*, vol. LVIII, núm. 226, octubre-diciembre, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Mercado H., Salvador (1992), *Comercio internacional II*, 5ª ed., Limusa/Noriega Editores, México.
- Mercado Pacheco, Pedro (1994), *El análisis económico del derecho. Una reconstrucción teórica*, Centro de Estudios Constitucionales, España.
- Meyer, Lorenzo (s. a.), *Historia de la Revolución mexicana*, El Colegio de México, México.
- (1978), *El conflicto social y los gobiernos del Maximato*, Col. Historia de la Revolución Mexicana, núm. 13, El Colegio de México, México.
- Miaja de la Muela, A. (1955), *Introducción al derecho internacional público*, s. e., España.
- Michaely, Michael (1977), “Exports and Growth: An Empirical Investigation”, *Journal Development Economics*, núm. 4.
- Mirkine-Guetzevich, Boris (1993), *Droit constitutionnel international*, s. e., Francia.
- Molina Warner, Isabel (1981), “El endeudamiento externo del sector privado y sus efectos en la economía mexicana”, *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 10, octubre, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

- Montaña i Mora, M. (1995), “Las novedades reales tras la creación de la Organización Mundial de Comercio”, *Revista Cidob d’Afers Internacionals*.
- (1996), “La aplicación del acuerdo TRIPS del GATT en el ordenamiento jurídico español: algunas reflexiones a contracorriente”, *Gaceta Jurídica de la CE*, boletín 116, septiembre, España.
- (1997), *La OMC y el reforzamiento del sistema GATT. Una nueva era en la solución de diferencias comerciales*, McGraw-Hill, España.
- More Merino, Daniel, (1982), *Derecho económico*, Jurídica, Chile.
- Moreau Defrages, Philippe (2005), “El multilateralismo y el fin de la historia”. En France Diplomatie. Ministère des Affaires Étrangères e Instituto Francés de Relaciones Internacionales, Francia. En <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/0104-Moreau-espAVB.pdf>.
- Moreno Uriegas, María de los Ángeles y Romero Flores Caballero (1995), *Evolución de la deuda pública externa de México, 1950-1993*, Ediciones Castillo, México.
- Morley, Samuel, y Gordon Smith (1969), *On the Measurement of Import Substitution*, Paper No. 2. Program of Development Studies, Rice University, Houston, Texas, EUA.
- Mossa, L. (1955), *Principios de derecho económico*, s. e., Madrid, España.
- Mota, Sergio (1998), México. Estabilización y cambio estructural, 1982-1988, Ediciones Castillo, México.
- Moto Salazar, Efraín (1998), *Elementos de derecho*, 44ª ed., Porrúa, México.
- Munera Arango, Darío (s. a.), *El derecho económico*, s. e., México.
- Musgrave, Richard A., y Peggy B. Musgrave (1992), *Hacienda pública: teórica y aplicada*, 5ª ed., McGraw-Hill Interamericana, España.
- Nacional Financiera (1963), *La economía mexicana en cifras*, Nafinsa, México.
- (1974), *La economía mexicana en cifras*, Nafinsa, México.
- (1960), *La economía mexicana en cifras*, Nafinsa, México.
- (1965), *La economía mexicana en cifras*, Nafinsa, México.
- Navarrete, Jorge Eduardo (1987), “El manejo de la deuda latinoamericana: políticas y consecuencias”, Comercio Exterior, núm. 37, enero, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Navarro Chávez, José César Lenin, y Alejandro Díaz Quiroz (1994), “Mo-

- delo de simulación de la economía mexicana, 1950-1993”, *Ciencia Nicolaita*, núm. 6, Coordinación de la Investigación Científica de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, julio, México.
- Navarro Chávez, José César Lenin, y José Odón García García (2003), “El índice de consolidación económica, social, política y ambiental en Michoacán: una propuesta metodológica”, *Prospectiva Económica. Revista Semestral*, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- Navarro Chávez, José César Lenin, y Guillermo Vargas Uribe (2002), “La consolidación económica, social y política en Michoacán, 1980-2000”, en José César Lenin Navarro Chávez, Víctor Antonio Acebedo Valerio y José Odón García García (coords.), *Planeación en México y Michoacán*, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.
- Nishimuzu, Mieko, y Sherman Robinson (1984), “Trade Policies and Productivity Change in Semi-industrialized Countries”, *Journal of Development Economics*, septiembre-octubre, EUA.
- Niveau, Maurice (1989), *Historia de los hechos económicos contemporáneos*, Ariel, Barcelona, España.
- North, Douglass C. (1990), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- (1993), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, EUA.
- (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Universidad, España.
- Obstfeld, Maurice, y Kenneth Rogoff (1996), *Foundations of International Macroeconomics*, MIT Press, EUA.
- Ocampo, José Antonio, y Juan Martín (2003), *Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Banco Mundial/Alfaomega Colombiana, Colombia.
- Oks, Daniel, y Sweder van Wijnbergen (1992), *Le Mexique après la crise de l'endettement: La croissance est elle durable?*, Banco Interamericano de Desarrollo/Organización Mundial de Comercio, octubre, Francia.
- Olivera, Julio, *El derecho económico*, Aragon, Argentina.

- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.
- (1996) “Big Bills on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, núm. 2.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (1992), *Estudios económicos de la OCDE. 1991-1992*, OCDE, México.
- Organización de Estados Americanos (2005), EUA. En [http://www.iin.oea.org/DECLARACIONES/declaracion\\_IV\\_](http://www.iin.oea.org/DECLARACIONES/declaracion_IV_).
- Organización de las Naciones Unidas (2000), “Declaración del Milenio”, resolución aprobada por la Asamblea General, octava sesión plenaria, o de septiembre, EUA. En [http://www.undp.org/spanish/mdgsp/99Millennium\\_Declaration\\_and\\_Follow\\_up\\_Resolutionsp.pdf](http://www.undp.org/spanish/mdgsp/99Millennium_Declaration_and_Follow_up_Resolutionsp.pdf).
- (2000), “Los objetivos del desarrollo del milenio”, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, EUA. En <http://www.undp.org/spanish/mdgsp/mdgtablesp.pdf>.
- Organización Mundial de Comercio (2004), Programa de Doha para el Desarrollo, resumen de la reunión del 31 de julio, Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/news04\\_s/dda\\_package\\_sum\\_31july04\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/news04_s/dda_package_sum_31july04_s.htm).
- (2005), “Informe sobre el comercio mundial 2004. Análisis del vínculo entre el entorno normativo nacional y el comercio internacional”, Dirección General de la OMC.
- (2005), “Estructura de la OMC”, en *Entender la OMC: la organización*, Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm).
- (2005), “Los años del GATT: de La Habana a Marrakech”, en: *Entender la OMC: información básica*, Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm).
- Ortiz Ahlf, Loretta (2004), *Derecho internacional público*, 3ª ed., Col. Textos Jurídicos Universitarios, Oxford, México.
- Ortiz Dietz, Hugo (s. a.), *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Ortiz Martínez, Guillermo (1992), “México más allá de la crisis de la deuda: hacia el crecimiento sostenible con estabilidad de precios”, en Michael Bruno, Stanley Fischer, Elhpman y Nissan Liviatan (eds.), *Leccio-*

- nes de estabilidad económica y sus consecuencias*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, EUA.
- Ortiz Mena, Antonio (1969), “Desarrollo estabilizador. Una década de estrategia económica en México”, *El Mercado de Valores. Nacional Financiera*, t. I, núm. 44, México.
- (1969), “El desarrollo estabilizador”, conferencia sustentada en el Banco Interamericano de Desarrollo, documento inédito, México.
- Ortiz Wadgymar, Arturo (1990), *Introducción al comercio exterior de México*, 2ª ed., Nuestro Tiempo, México.
- Ortiz Martínez, Guillermo (1991), “Mexico Beyond the Debt Crisis: Toward Sustainable Growth with Price Stability”, en Michael Bruno *et al.* (comps.), *Lessons of Economic Stabilization and Its Aftermath*, MIT Press, EUA.
- Pacheco Martínez, Filiberto (1998), *Derecho de la integración económica*, Porrúa, México.
- (2005), *Derecho de comercio exterior. Elementos de comercio exterior, instrumentos legales de negociación. Comercio exterior, fundamentos jurídicos para una estrategia*, Porrúa, México.
- Panitchpakdi, Supachai (2005), “El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. Décimo aniversario de la OMC, Suiza. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/10anniv\\_s/future\\_wto\\_foreword\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/10anniv_s/future_wto_foreword_s.pdf).
- Park, A., y M. Shen (2002), “Joint Liability Lending and the Rise and Fall of China’s Township and Village Enterprises”, *Journal of Development Economics*, núm. 71, EUA.
- Pásara, Luis (1978), *Reforma agraria: derecho y conflicto*, Instituto de Estudios Peruanos, Perú.
- Patiño Manffer, Ruperto, (1994), “La creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC)”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, año XXVII, núm. 81, septiembre-diciembre.
- Peña, Rosa María de la (1980), *Las preferencias del comercio internacional*, Estudios de Derecho Económico, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Universidad Nacional Autónoma de México.
- Peña, Sergio de la (1985), *La formación del capitalismo en México*, Siglo Veintiuno Editores, México.



- Pérez Nieto, Leonel (1992), *Derecho internacional privado*, Harla, México.
- Perzabal, Carlos (1988), *Acumulación de capital e industrialización compleja en México*, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Siglo Veintiuno Editores, México.
- Petróleos Mexicanos (1979), “El comercio exterior mexicano de petróleo y sus derivados”, *Comercio Exterior*, septiembre.
- Phelps, E. (1986), *Economía política. Un texto introductorio*, Antoni Bosh, España.
- Pipitone, Ugo (1995), “México: entre el Estado y el mercado”, en Ugo Pipitone, *La salida del atraso. Un estudio histórico comparativo*, 2ª ed., Col. Economía Contemporánea, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Fondo de Cultura Económica, México.
- Poder Ejecutivo Federal (1995), Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, México.
- (1989), Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, México.
- (1994), Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México.
- (2001), Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, México.
- Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, EUA.
- Posner, Richard A. (1979), “Usos y abusos de la teoría económica del derecho”, en Andrés Roemer (comp.) (2000), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/ Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas/Fondo de Cultura Económica, México.
- (1987), “The Law and Economics Movements”, en Documentos y actas de la Asamblea XCV de la Asociación Americana de Derecho y Economía, conferencia dictada por Richard T. Ely, *American Economic Review*, mayo, EUA.
- (1998), *El análisis económico del derecho*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Presidencia de la República (1990), Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, Gobierno Federal, México.
- (1995), Plan Nacional de Desarrollo. 1995-2000, Gobierno Federal, México.

- Quadri, Giovanni (1980), *Diritto pubblico della economia*, Oadova, Cedam, Italia.
- Querol, Vicente (1985), *El GATT*, Editorial Pac, México.
- Quick, Stephen A. (1989), *Mexico's Macroeconomic Gamble*. Conference Paper No. 12, The Columbia University and New York University Consortium, Nueva York.
- Quintana Adriano, Elvia Argelia (2003), *El comercio exterior de México. Marco jurídico, estructura y política*, 2ª ed., Universidad Nacional Autónoma de México/Porrúa, México.
- Rabasa, Emilio O. (2004), *Historia de las constituciones mexicanas*, Instituto de Investigaciones Jurídicas- Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Ram, R. (1985), "Exports and Economic Growth: Some Additional Evidence", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 33.
- Ramírez de la O, Rogelio (1991), "Economic Outlook in the 1990's", en Sidney Weintraub, Luis Rubio y Alan Jones (eds.), *U. S.-Mexican Industrial Integration-The Road to Free Trade*, Westview Press, Boulder, Colorado.
- Ramírez Rojas, C. (1985), "Currency Substitution in Argentin, Mexico and Uruguay", en *Documentos ejecutivos del Fondo Monetario Internacional*, EUA.
- Rauch, J. E., y V. Trindade (2002), "Ethnic Chinese Networks in International Trade", *The Review of Economics and Statistics*, núm. 84, 1: 116-130.
- Rebelo, Sergio (1991), "Long Run Policy Analysis and Long Run Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 99, EUA.
- Grossman, Gene, y Elhanan Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Reinsch, Paul (1907), "International Unions and their Administration", *American Journal of International Law*, vol. 1.
- Reyes, Giovanni E. (2001), "Exportaciones y crecimiento económico en América Latina: la evidencia empírica", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 11, noviembre, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Reynolds, Clark W. (1970), *The Mexican Economy: Twentieth Century Structure and Growth*, Yale University Press, EUA.

- Riguzzi, Paolo (2001), “La política comercial de México, 1856-1930: fuentes y problemas”, *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuentes*, núm. 15, México.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, y Pedro Gómez Sánchez (1980), “México: acumulación de capital y crisis en la década del setenta”, *Teoría y Política*, núm. 2, Juan Pablos Editores, México.
- (1982), “Devaluación y crisis”, *Teoría y Política*, núm. 7-8, Juan Pablos Editores, México.
- Robinson, Sherman (1988), “Multisectorial Models of Developing Countries: A Survey”, en H. B. Chenery y T. N. Srinivasan (comps.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1, Elsevier Science Publishers B. V., EUA.
- Rodríguez Díaz, María del Rosario (1994), “E.U.: la doctrina Monroe y sus pretensiones imperialistas”, *Ciencia Nicoláita*, núm. 6, julio, Coordinación de la Investigación Científica, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- Rodríguez, Francisco, y Dani Rodric (1999), “Trade Policy and Economic Growth: A Skeptics Guide to the Cross Natonal Evidence”, en *NBER, Working Paper No. 7081*.
- Rodrik, Dani, y Arvind Subramanian (2003), “The Primacy of Institutions (And What this Does and Does Not Mean)”, *Finance and Development*, vol. 40, núm. 2, junio, Fondo Monetario Internacional, Washington, EUA.
- Roemer, Andrés (1994), *Introducción al análisis económico del derecho*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística/Fondo de Cultura Económica, México.
- (comp.) (2000), *Derecho y economía: una revisión de la literatura*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas/Fondo de Cultura Económica, México.
- Roldán Xopa, José (2004), *Constitución y mercado*, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Porrúa, México.
- Romer, Paul (1986), “Increasing Returns and Long Run Growth”, *Journal of Political Economy*, vol. 94, EUA.
- Ros, Jaime (2004), *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*,

- Centro de Investigación y Docencia Económicas/Fondo de Cultura Económica, México.
- Rosa Mendoza, Juan Ramiro de la (1994), “El ajuste estructural en México. Transición a una economía abierta”, en , Ernesto Turner (coord.), *México en los noventa. Globalización y reestructuración productiva*, Universidad Autónoma Metropolitana-Atzacapozalco, México.
- (2000) “Caracterización general de la economía mexicana y la restricción del sector externo”, *Expresión Económica*, Centro de Investigaciones Sociales y Económicas-Universidad de Guadalajara, septiembre-diciembre, México.
- (2001), “Relaciones entre apertura y crecimiento económico en México”, *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Rosenthal, Gert (1996), “La evolución de las ideas y las políticas para el desarrollo”, *Revista de la CEPAL*, núm. 60, diciembre, Chile.
- Rosenzweig, Fernando (1965), “El comercio exterior”, en Daniel Cosío Villagas, *Historia moderna de México*, vol. VII, t. 2, Hermes, México.
- Rousseau, Charles (1966), *Derecho internacional público*, 3ª ed., Ariel, España.
- Rozar, E., y Alberto V. Pani (1978), “Un cambio revolucionario”, *Investigación Económica*, núm. xxxvii, julio-septiembre, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Rozental, Andrés (1993), *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rubio, Luis, Beatriz Magaloni y Edna Jaime (coords.) (1994), *A la puerta de la ley. El Estado de derecho en México*, Cal y Arena, México.
- Rueda Peiro, Isabel (1998), *México: crisis, reestructuración económica, social y política*, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México/Siglo Veintiuno Editores, México
- Olave Castillo, Patricia (1997), *El proyecto neoliberal en Chile y la construcción de una nueva economía*, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México/Ediciones El Caballito México.
- Saborio, Silva, et al. (1994), *Reto a la apertura. Libre comercio en las Américas*, McGraw-Hill, México.

- Sachs, Jeffrey D., y Felipe Larraín (1994), *Macroeconomía en la economía global*, Prentice Hall Hispanoamérica, México.
- Sachs, Jeffrey, y Andrew Warner (1995), "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brookings Papers on Economic Activity*, núm. 1.
- Sala -i- Martín, Xavier (2000), *Apuntes de crecimiento económico*, 2ª ed., Antoni Bosh Editor, España.
- Salinas de Gortari, Carlos (1990), "Discurso pronunciado por el presidente constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en la Residencia Oficial de los Pinos, el día 17 de abril de 1990", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, junio, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Samuels, W. J., y A. A. Schimid (1994), "An Evolutionary Approach to Law and Economics in England", en *Evolutionary Concepts in Contemporary Economics*, The University of Michigan Press, EUA.
- Samuelson, Paul A., y William D. Nordhaus (1997), *Macroeconomía con aplicaciones a México*, 15ª ed., trad. por Lourdes Dieck y José de Jesús Salazar, McGraw-Hill, México.
- Sánchez Bringas, Enrique (1997), *Derecho constitucional*, Porrúa, México.
- (2001), *La supremacía de la Constitución y los tratados internacionales*, Porrúa, México.
- Sánchez Juárez, Isaac Leobardo (2005), "Evaluación del desempeño macroeconómico mexicano 2000-2005", *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, núm. 52, noviembre. En <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>.
- Satammler, Rudolf (1929), *Economía y derecho*, Academia Editorial Reus, España.
- Schachter, Óscar (1982), *International Law in Theory and Practice, General Course in Public International Law*, vol. 178, Martinus Nijhoff, Boston, Academy of International Law.
- Seara Vázquez, Modesto (1974), *Tratado general de la organización internacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- (1989), *Derecho internacional público*, Porrúa, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1993), "Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", 20 de diciembre, México. En Secretaría de Eco-

- nomía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLCAN. En <http://www.economia.gob.mx/?P=2116>. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1995), “Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela”, 9 de enero, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC-G3. En <http://www.economia.gob.mx/?P=2116>.
- (1995), “Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica”, 10 de enero, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Costa Rica. En [http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/c\\_rica/pdfs/tlccr.pdf](http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/c_rica/pdfs/tlccr.pdf).
- (1995), “Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia”, 11 de enero, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Bolivia. En <http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/bolivia/pdfs/Tlcbol.pdf>.
- (1998), “Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua”, 1º de julio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Nicaragua. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (1999), “Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos”, 28 de julio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Chile. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (2000), “Decreto promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros”. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociacio-

- nes Comerciales; Texto del TLCUEM. En [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/l23al.php?s=504&p=1&l=1](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/l23al.php?s=504&p=1&l=1).
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (2000), “Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel”, 28 de junio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC-Israel. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.
- (2001), “Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras”, 14 de marzo, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-TN. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (2001), “Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio”, 21 de junio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-AELC. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (2002), “Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro estados parte del Mercado Común del Sur”, 29 de noviembre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACE); ACE Mercosur. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (2004), “Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay”, 14 de junio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Texto del TLC México-Uruguay. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y *Diario Oficial de la Federación* (1995), Programa de Comercio Exterior e Industrialización, 1995-2000, México.
- Secretaría de Economía (2001), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, 2001-2006, México.
- (1998), “Acuerdo de Complementación Económica 6 celebrado entre la República de Argentina y los Estados Unidos Mexicanos. Decimoprimer Protocolo Adicional”, 9 de octubre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACE); ACE Argentina, mimeo. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (2002), “Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica 53 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil”, 3 de julio, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones comerciales; Documentos oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACE); ACE Brasil, mimeo. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- Secretaría de Economía (1927), “Aspectos estadísticos de un quinquenio”, México.
- (2004), “Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón”, 17 de septiembre, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones Comerciales; Documentos Oficiales; Acuerdos de Complementación Económica (ACE); ACE Brasil, mimeo. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (2004), Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión 2001-2006. En Documentos oficiales, México. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2263#>.
- (2005), “Evolución del comercio con Bolivia”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2124>.
- (2005), “Evolución del comercio con Brasil”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.



- Secretaría de Economía (2005), “Evolución del comercio con Chile”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>.
- (2005), “Evolución del comercio con el TN”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.
- (2005), “Evolución del comercio con Israel”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.
- (2005), “Evolución del comercio con la UE”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/ls23al.php?s=504&p=1&l=1](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=504&p=1&l=1).
- (2005), “Evolución del comercio con Uruguay”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.
- (2005), “Evolución del comercio e inversión con el AELC”, México. En Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.
- (2005), “Evolución del comercio y la inversión con el AELC”, México. En, Secretaría de Economía; Negociaciones; Acuerdos y Negociaciones; Negociaciones Comerciales; Material de difusión. En <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2129>.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2000-2005), *Criterios generales de política económica*, SHCP, México.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (1982), Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, México.
- Sepúlveda, César (1994), *Derecho económico I*, Ediciones Universidad Católica de Chile, Chile.
- Serra Rojas, Andrés (1990), *Derecho económico*, Porrúa, México.

- Sierralta Ríos, Aníbal (1988), *Introducción a la iuseconomía*, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.
- Skubiszewski, Krzysztof (s. a.), *A New Source of the Law of Nations: Resolutions of International Organizations. Hommage a Paul Guggenheim*, s. e., Suiza.
- Smith, Meter H., y Shoji Nishijiwa (coords.) (1997), ¿Cooperación o rivalidad? (Integración regional en las Américas y en la Cuenca del Pacífico), Centro de Investigación para el Desarrollo/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Solís Majarrez, Leopoldo (1968), “El proceso de industrialización en México”, documento inédito, México.
- (1981), *Economic Policy Reform in México. A Case Study for Developing Countries*, Pergamon Press, EUA.
- (2000), *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, 3ª ed., El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México.
- Solow, Robert (1982), *La teoría del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Sorensen, Max (ed.), *Manual de derecho internacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Soros, George (1998), *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, Debate, España.
- Sosa Wagner, Francisco, y Ramón Martín Mateo (1979), *Derecho administrativo económico*, Pirámide, España.
- Springfield, Mass. G. , y C. Merriam C. (1994), *Merriam Webster's Collegiate Dictionary*, 10ª ed., s. e. EUA.
- Stiglitz, J., et al. (1990), *The Economic Role of State*, Blackwell, Brasil.
- Stiglitz, Joseph (1998), “Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes”, en Prebish Lecture at UNCTAD, octubre, Ginebra, Suiza.
- Suárez, Francisco (1988), “Towards Economic Recovery: Stabilization and New Stage of the Debt Strategy”, en *Latin America: Towards Renewed Growth. Inter-American Development Bank e International Herald Tribune*, s. e., Washington, EUA.
- Sweezy, Paul (1958), *Teoría del desarrollo capitalista*, 2ª ed., Fondo de Cultura Económica, México.

- Syrquin, M., y H. Chenery (1989), "Three Decades of Industrialization", *The World Bank Economic Review*, núm. 3.
- Tamames, Ramón, y Begoña G. Huerta (1999), *Estructura económica internacional*, 19ª ed., Alianza Editorial, España.
- Tapia Maruri, Joaquín, y Jesús Cervantes González (1992), "México: un modelo econométrico del impacto de la apertura comercial en la balanza comercial, actividad económica y precios", en Federico Rubli K. y Benito Solís M. (comps.), *México hacia la globalización*, Diana, México.
- Tardiff, Guillermo (1968), *Historia general del comercio exterior mexicano (antecedente, documentos, glosas y comentarios), 1503-1910*, 3 vols., Gráfica Panamericana, México.
- Tavares, María Concepción (1993), "Las políticas de ajuste en Chile, Argentina, México y Brasil. Los límites de la resistencia", *Investigación Económica*, núm. 206, octubre-diciembre, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Tena Ramírez, Felipe (1981), *Derecho constitucional*, Porrúa, México.
- The Heritage Foundation (2000-2006), *Index of Economic Freedom*. En <http://www.heritage.org/research/features/index/>.
- The International Institute for Management Development (2005), "Modelo de competitividad IMD". En World Competitiveness Center. En <http://www02.imd.ch/wcc/>.
- The World Bank Group (2001), *The World Development Report 2002: Institutions for the Markets*. (Versión en español: *Informe sobre el desarrollo mundial, 2002. Instituciones para los mercados*, s. e., Washington, EUA.) En <http://www.bancomundial.org/document/15018.pdf>.
- (2001), *The International Country Risk Guide*. En <http://www.icr-online.com/>.
- Thirwall, A. P. (1986), "A General Model of Growth and Development on Kaldorian Lines", *Oxford Economic Papers*, World Bank, núm. 38 (2), julio, EUA.
- Toffler, Alvin (1990), *El cambio del poder*, Plaza&Janés, Barcelona.
- Tommasi, M. (2002), "Crisis, Political Institutions and Policy Reform", documento preparado para la Cuarta Conferencia Anual de Economías en Desarrollo del Banco Mundial, Noruega.
- Torres Gaytán, Ricardo (1980), *Un siglo de devaluación del peso mexicano*, Siglo Veintiuno Editores, México.

- Touraine, Alaine (1997), *¿Podremos vivir juntos? La discusión pendiente: el destino del hombre de la aldea global*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Trazegnies, Fernando de (1980), *La idea del derecho en el Perú republicano del siglo XIX*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.
- Triepel, Carl (1923), “Les rapports entre le droit interne et le droit international”, en *Recueil des Cours*, t. I, Academia de Derecho Internacional de la Haya.
- Truyol y Serra, A. (1977), *Fundamentos de derecho internacional público*, s. e., España.
- Tugores Ques, Juan (1994), *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill. México.
- Ulloa Cuellar, Ana Lilia (2003), *Lógica y gramática en la enseñanza de la filosofía del derecho y las finanzas públicas*, Gobierno del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, México.
- Urquidi, Victor L. (1994), “Bretton Woods: un recorrido por el primer cincuentenario”, *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 5, octubre, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Van den Berg Hendrik (1996), “Libre comercio y crecimiento: la evidencia econométrica para Econométrica Latina”, *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 5, mayo, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Velásquez Elizarrarás, Miguel Ángel (2000), *Ley de comercio exterior. (Análisis y comentarios)*, 3ª ed., Col. Leyes Comentadas, Themis, México.
- Verdross, Alfred (1968), *Les principes généraux de droit dans le système des sources du droit international public. Hommage a Paul Guggenheim*, s. e., Suiza.
- (1980), *Derecho internacional público*, 6ª ed., Aguilar, España.
- Vernon, Raymond (1967), *El dilema de la economía mexicana*, Diana, México.
- Vidal Villa, José María (1996), *Mundialización*, Antraztj/Icaria, España.
- Villarreal A., René. (1975), “Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones”, *Comercio Exterior*, vol. 25, núm. 3, marzo, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- (1981), *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*. Fondo de Cultura Económica. México.

- Villarreal A., René. (1988), México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial, Diana, México.
- (1994), “Hacia una economía institucional de mercado”, *El Mercado de Valores. Nacional Financiera*, núm. 10, octubre, México.
- (1999), “Hacia una economía institucional de mercado”, *El Mercado de Valores. Nacional Financiera*, núm. 10, octubre, México.
- (2000), *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, 4ª ed., Fondo de Cultura Económica, México.
- Violante, Alejandro, y Roberto Dávila (1985), “México: una economía en transición”, en *Industria y comercio exterior*, vol. 2, Limusa, México.
- Wei, S. (1997), “How Taxing is Corruption on International Investors?”, en *Working Paper No. 6030*, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge.
- (2000), “Natural Openness and Good Government”, en *Working Paper No. 7765*, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge.
- Weidenbaum, M., y S. Hughes (1996), *The Bamboo Network*, Free Press, Nueva York, cit. por J. E. Rauch (2001), “Business and Social Networks in International Trade”, *Journal of Economic Literature*, núm. 39.
- Wilkie, James (1978), *La Revolución mexicana. Gasto federal y cambio social*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Williamson, John (1991), *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, Gernika, México.
- Winiiecki, J. (1996), “Why Economic Reforms Fail in the Sovietic System: A Property Rights-Based Approach”, en L. J. Alston, T. Eggertsson y D. North (comps.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge University Press, Cambridge, EUA.
- Witker Velásquez, Jorge (1981), “Derecho económico”, en *Introducción al derecho mexicano*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- (1989), *Curso de derecho económico*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- (1996), *Técnicas de investigación jurídica*, McGraw-Hill, México.
- (2005), *Introducción al derecho económico*, 6ª ed., Serie Jurídica, McGraw-Hill, México.

- Witker Velásquez, Jorge, y Gerardo Jaramillo (1996), *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Witker Velásquez, Jorge, y Laura Hernández (2002), Régimen jurídico del comercio exterior de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- World Economic Forum (2003-2006), *The Worldwide Growth Competitiveness Index of Global Competitiveness Report*. En <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report>.
- Zamora, Stephen (1995), “Economic Relations and Development”, en Oscar Schachter y C. Joyner (eds.), *The United States Legal Order*, s. p. i.
- Zedillo Ponce de León, Ernesto (1986), “Mexico’s Recent Balance of Payments Experience and Prospects for Growth”, *World Development*, vol. 14, Agosto, EUA.
- Zorrilla Arena, Santiago, y José Silvestre Méndez (1998), *Diccionario de economía*, 2ª ed., Limusa/Noriega Editores, México.
- (2003), *Diccionario de economía*, 4ª ed., Limusa/Noriega Editores, México.

# Índice general

<i>Sumario</i> . . . . .	7	
<i>Introducción</i> . . . . .	9	
 <b>CAPÍTULO PRIMERO</b>		
Las relaciones entre el derecho y la economía . . . . .	15	
Sinopsis introductoria. . . . .	16	
 1. Argumentos teóricos de las relaciones entre el derecho y la economía. . . . .		17
2. El derecho y la economía: extensión de la fundamentación teórica de una interacción interdisciplinaria. . . . .		21
3. El derecho económico, la política económica, el derecho de la economía y el análisis económico del derecho: coordenadas teóricas de un vínculo bidisciplinario . . . . .		24
3. El derecho económico: ubicación, origen y doctrina.. . . . .		28
3.1. Categorización de las normas jurídicas. . . . .		29
3.2. La ubicación del derecho económico en las iustipologías. . . . .		31
3.3. Retrospectiva histórica del derecho económico del sistema legal zonal al cuerpo jurídico internacional . . . . .		34
3.4. Elementos doctrinales del derecho económico. . . . .		37
3.4.1. Las principales doctrinas . . . . .		37
3.4.1.1. La doctrina primitiva . . . . .		39
3.4.1.2. La doctrina del método sociológico-jurídico . . . . .		40
3.4.1.3. La doctrina de la determinación utópica . . . . .		41
3.4.1.4. La doctrina de la diferenciación por el objeto . . . . .		42
3.4.1.5. La doctrina de la determinación por el sujeto de la norma . . . . .		44
3.4.1.6. La doctrina de la determinación por el sentido.. . . . .		46
4. El análisis económico del derecho: elementos teóricos generales.. . . . .		49

5. Sistemas jurídico y económico y derecho económico: elementos conceptuales y descriptivos . . . . . 54

5.1. La evolución histórica de los sistemas iuseconómicos. . . . . 57

5.1.1. El sistema capitalista liberal o de economía de mercado.. . . . 57

5.1.2. El sistema colectivista socialista o de economía de planificación centralizada.. . . . . 58

5.1.3. El sistema mixto dual o de economía integrada por sectores público y privado o descentralizados, o de estado social de derecho 59

5.1.4. El sistema de economía libre y el neoliberalismo.. . . . . 60

5.2. Fundamentos formales de la intervención del Estado en la economía. . . . . 62

5.2.1. Generalidades. . . . . 62

5.2.2. Los formatos, grados y orientaciones de la acción del Estado en los asuntos económicos. . . . . 63

5.2.2.1. El intervencionismo parcial empírico y la participación ordenadora. . . . . 65

5.2.2.2. Las orientaciones de la acción estatal en la economía. . . . . 66

5.3. El derecho económico a la luz de los sistemas económicos . . . . . 68

6. El derecho y la economía en el plano exterior: el derecho económico internacional . . . . . 72

6.1. El derecho internacional público: concepto, doctrina y fuentes. 72

6.2. Vínculos entre el derecho internacional público y orivado. . . . . 78

6.3. Teorías fundamentales que explican las relaciones entre el derecho internacional público y el derecho interno de los estados 79

6.4. El derecho económico internacional como conjunción del derecho económico y el derecho internacional público . . . . . 82

6.4.1 El surgimiento de las organizaciones económicas internacionales 83

6.4.2. El papel del GATT/OMC en la liberalización del comercio . . . . . 86

6.4.3. El derrumbe del comunismo y el surgimiento de la economía mundial de mercado. . . . . 88

6.4.4. Las instituciones jurídicas como base del modelo económico. 91

Conclusiones capitulares . . . . . 92



**CAPÍTULO SEGUNDO**

El análisis económico del derecho . . . . .	99
Sinopsis introductoria. . . . .	100
1. Análisis económico del derecho (AED): marco teórico de referencia para un examen económico-jurídico. . . . .	101
1.1. El AED: concepto, tesis y origen. . . . .	101
1.2. Los ámbitos disciplinario y metodológico del AED. . . . .	103
1.3. Los temas del AED . . . . .	104
1.4. La economía del análisis institucional y el AED. . . . .	107
1.5. Razones de la utilidad del AED. . . . .	108
1.6. El estado del arte del AED en México. . . . .	109
2. Apuntes teóricos sobre el vínculo entre las instituciones y el desempeño económico . . . . .	111
2.1. Antecedentes y evolución del institucionalismo. . . . .	112
2.2. El neoinstitucionalismo económico. . . . .	115
2.3. La teoría de las instituciones. . . . .	118
2.4. La teoría del intercambio económico. . . . .	122
2.4.1 Examen convencional o neoclásico del intercambio económico	123
2.4.2. Análisis neoinstitucionalista del intercambio económico. . . .	124
2.4.3. Comparación entre los modelos neoclásico y neoinstitucionalista del intercambio económico. . . . .	126
2.5. El marco jurídico-legal: Las instituciones y el intercambio económico. . . . .	127
2.5.1. Examen económico del marco jurídico. . . . .	128
2.5.2. Análisis neoclásico del marco jurídico. . . . .	129
2.5.3. Examen neoinstitucionalista del marco jurídico. . . . .	130
3. El enfoque teórico de la organización mundial de comercio (OMC) sobre las relaciones entre el crecimiento económico, el comercio exterior y su marco jurídico. . . . .	132
Conclusiones capitulares . . . . .	139

**CAPÍTULO TERCERO**

El derecho del comercio exterior de México. . . . . 144

Sinopsis introductoria . . . . . 150

1. El derecho del comercio exterior de México. . . . . 153

1.1. Nociones conceptuales y generales.. . . . 153

1.2. Fundamentos generales del derecho del comercio exterior de México.. . . . 154

1.3. Los principios básicos del derecho del comercio exterior de México. . . . . 156

2. Elementos internos del derecho del comercio exterior de México: orden constitucional, fuentes legales y andamiaje administrativo. 158

2.1. La estructura constitucional del comercio exterior de México. . 159

2.1.1. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: base fundamental de las fuentes internas del derecho del comercio exterior de México. . . . . 159

2.1.1.1. La constitución económico-comercial de México: una categoría conceptual. . . . . 160

2.1.1.2. La constitución económico-comercial de México: estructura y contenido. . . . . 161

2.1.2. El artículo 131° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. . . . . 166

2.1.2.1. Ley Reglamentaria del Artículo 131° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. . . . . 167

2.1.3. El Artículo 133° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. . . . . 170

2.1.4. Las facultades Constitucionales de los poderes de la Unión en torno al comercio exterior de México. . . . . 175

1.1.4.1. Las facultades del Poder Legislativo Federal o Congreso de la Unión en materia de comercio exterior. . . . . 175

2.1.4.2. Las facultades del Poder Ejecutivo federal en materia de comercio exterior. . . . . 176

2.1.4.2.1. Las gacultades ordinarias. . . . . 177

2.1.4.2.2. Las gacultades teglamentarias. . . . . 178

2.1.4.2.3. Las gacultades sdministrativas. . . . . 179

2.1.4.2.4. Las facultades rextraordinarias. . . . .	180
2.1.4.3. Las facultades del Poder Judicial de la Federación en materia de comercio exterior . . . . .	181
2.1.4.4. Las facultades de las entidades federativas en materia de comercio exterior. . . . .	182
2.2. La estructura legal del comercio exterior del Estado mexicano .	183
2.2.1. Leyes, reglamentos y otros preceptos conexos y aplicables al comercio exterior mexicano . . . . .	184
2.2.1.1. La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento . . . . .	184
2.2.1.1.1. Antecedentes, marco del surgimiento y justificación de la Ley de Comercio Exterior de México . . . . .	184
2.2.1.1.2. La Ley de Comercio Exterior de México. . . . .	187
2.2.1.1.2.1. Análisis Sucinto de la Ley de Comercio Exterior de México . . . . .	188
2.2.1.1.3. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior de México . .	196
2.2.1.2. La Ley Aduanera y su reglamento . . . . .	197
2.2.1.3. La ley de los impuestos generales de importación y de exportación . . . . .	204
2.2.1.4. La Ley sobre celebración de tratados . . . . .	206
2.2.1.5. La Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica . . . . .	210
2.2.1.6. La Ley sobre Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica . . . . .	210
2.2.1.6. La Ley de Planeación y el Plan Nacional de Desarrollo . . .	211
2.2.1.6.1. Los planes nacionales de desarrollo y el comercio exterior de México . . . . .	212
2.3. La Estructura administrativa para el comercio exterior de México . . . . .	221
2.3.1. Estructura y funciones de las dependencias públicas, entidades descentralizadas, comisiones gubernamentales, consejos mixtos y organismos privados para regular y/o apoyar el comercio exterior de México. . . . .	221
2.3.1.1. Organismos públicos centralizados encargados de la regulación del comercio exterior: dependencias del Poder Ejecutivo federal. . . . .	222

2.3.1.1.1. La Secretaría de Economía y el comercio exterior de México. . . . .	222
2.3.1.1.2. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el comercio exterior de México. . . . .	224
2.3.1.1.3. La Secretaría de Relaciones Exteriores y el comercio exterior de México. . . . .	227
2.3.1.1.4. La Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes y el comercio exterior de México. . . . .	228
2.3.1.1.5. La Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural y el comercio exterior de México. . . . .	229
2.3.1.1.6. La Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales y el comercio exterior de México. . . . .	230
2.3.1.1.7. La Secretaría de Salud y el comercio exterior de México. . . . .	231
2.3.1.2. Entidades públicas descentralizadas vinculadas al comercio exterior: instituciones financieras . . . . .	232
2.3.1.2.1. El Banco de México y el comercio exterior . . . . .	232
2.3.1.2.2. El Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, y el comercio exterior . . . . .	234
2.3.1.3. Consejos y comisiones creados por acuerdo del Poder Ejecutivo federal relacionados con el comercio exterior . . . . .	240
2.3.1.4. Comisiones activadas al amparo del Poder Legislativo federal o Congreso de la Unión relacionadas con el comercio exterior. . . . .	241
2.3.1.4.1. La Comisión del Comercio Exterior. . . . .	242
2.3.1.4.2. La Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones . . . . .	244
2.3.1.4.3. La Comisión para la Protección del comercio Exterior. . . . .	247
2.3.1.4.4. El Sistema Nacional de Promoción Externa. . . . .	249
2.3.1.5. Organismos de carácter privado impulsores del comercio exterior. . . . .	251
2.3.1.5.1. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM). . . . .	252
2.3.1.5.2. Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce) . . . . .	253
2.3.1.5.3. Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (Cemai) . . . . .	253
2.3.1.5.4. Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem). . . . .	254

2.3.1.5.5. Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE). . . . .	255
2.3.2. Aspectos jurídico-fiscales vinculados al comercio exterior de México. . . . .	256
2.3.2.1. La Ley del Impuesto al Valor Agregado. . . . .	257
2.3.2.2. La Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios. . . . .	260
2.3.2.3. La Ley Federal de Derechos. . . . .	261
2.3.2.4. El Código Fiscal de la Federación. . . . .	263
2.3.2.5. La Ley del Impuesto sobre la Renta. . . . .	264
2.3.2.6. Las reglas fiscales de orden general. . . . .	265
2.4. Plataforma jurídico-institucional complementaria en torno al Comercio Exterior de México. . . . .	266
2.4.1. La Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento . . . . .	267
2.4.2. La Ley Federal de Competencia Económica y su Reglamento. . . . .	268
2.4.3. La Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento. . . . .	269
2.4.4. La Ley de Infraestructura de la Calidad. . . . .	271
2.4.5. La Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y sus reglamentos. . . . .	272
2.4.6. La Ley General de Salud. . . . .	274
2.4.7. La Ley Federal de Sanidad Vegetal y la Ley Federal de Sanidad Animal. . . . .	276
3. Elementos internacionales del derecho del comercio exterior de México: fuentes jurídicas, organismos de regulación y tratados, acuerdos y convenciones. . . . .	277
3.1. El comercio exterior de México y la reglamentación internacional de la actividad comercial. . . . .	280
3.1.1. La estructura y la institucionalización de la economía internacional: visión histórica y situación contemporánea. . . . .	280
3.1.2. La teoría de las relaciones económicas internacionales como fundamento general de la regulación internacional del intercambio comercial. . . . .	283
3.1.3. Las relaciones internacionales y la teoría de las relaciones internacionales. . . . .	282
3.1.3.1. Las relaciones entre los Estados y la regulación internacional del intercambio comercial. . . . .	285

3.1.3.2. Las dimensiones de las relaciones internacionales. . . . .	285
3.1.3.3. Los formatos de las relaciones económicas entre las naciones: los orígenes del intercambio, el bilateralismo, la cooperación y la integración económicos mundiales. . . . .	286
3.1.3.4. La regulación institucional del intercambio comercial en el contexto de las relaciones internacionales. . . . .	291
3.2. El Marco institucional del comercio internacional. Una Visión económico-jurídica. . . . .	296
3.3. Antecedentes Generales de la Regulación Internacional del Intercambio Comercial . . . . .	296
3.4. El marco jurídico institucional de las relaciones comerciales internacionales en el sistema institucional económico internacional contemporáneo. . . . .	301
3.4.1. El orden institucional multilateral del comercio: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial de Comercio (OMC). . . . .	302
3.4.1.1. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) . . . . .	302
3.4.1.1.1. Orígenes y surgimiento . . . . .	302
3.4.1.1.2. Naturaleza y personalidad jurídica . . . . .	305
3.4.1.1.3. Objeto y estructuras generales . . . . .	306
3.4.1.1.4. Objetivos, fundamentos y principios. . . . .	307
3.4.1.1.5. El GATT como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial . . . . .	311
3.4.1.2. La Organización Mundial del Comercio (OMC). . . . .	315
3.4.1.2.1. Orígenes, surgimiento, naturaleza personalidad jurídica, enfoque y ámbito de aplicación . . . . .	315
3.4.1.2.2. Fundamento, objetivo, principios, funciones y estructura institucional. . . . .	318
3.4.1.2.3. La OMC como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial . . . . .	324
3.4.1.3. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). . . . .	329
3.4.1.3.1. Antecedentes, origen y establecimiento . . . . .	329
3.4.1.3.2. Objeto, funciones, naturaleza, personalidad jurídica y principios rectores . . . . .	330

3.4.1.3.3. Estructura organizativa y funcionamiento operativo . . . . .	333
3.4.1.3.4. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como instrumento del desarrollo de la institucionalidad comercial. . . . .	336
3.4.2. El multilateralismo del comercio y la integración de los bloques regionales . . . . .	340
3.4.2.1. El multilateralismo comercial. . . . .	344
3.4.2.2. La teoría y la evidencia de la integración regional . . . . .	347
3.4.2.3. El orden institucional del comercio internacional . . . . .	351
3.4.2.3.1. Organismos internacionales de carácter universal . . . . .	351
3.4.2.3.1.1. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). . . . .	351
3.4.2.3.2. Organismos internacionales de naturaleza regional . . . . .	353
3.4.2.3.2.1. La Unión Europea (UE) . . . . .	353
3.4.2.3.2.2. El Mercado Común del Sur (Mercosur) . . . . .	355
3.4.2.3.2.3. La Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) . . . . .	356
3.4.2.3.2.4. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) . . . . .	358
3.4.2.3.2.5. El Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC). . . . .	360
3.5. El comercio exterior de México y la Rreglamentación institucional de la actividad comercial internacional en los esquemas del multilateralismo y de la integración de los bloques regionales. . . . .	363
3.5.1. La mundialización, la globalización y la internacionalización. . . . .	363
3.5.2. México en los esquemas multilateral de comercio y de la integración de los bloques regionales . . . . .	367
3.5.3. El Estado mexicano, los organismos multilaterales, las negociaciones y la suscripción de acuerdos y tratados internacionales . . . . .	368
3.5.3.1. La membresía del Estado mexicano en los organismos internacionales de cooperación económico-comercial. . . . .	369
3.5.3.2. La adhesión del Estado mexicano al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) . . . . .	371
3.5.3.3. La incorporación del Estado mexicano a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). . . . .	378

3.5.3.4. La participación del Estado mexicano en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) . . .	379
3.5.3.5. El papel del Estado mexicano en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) . . . . .	383
3.5.3.6. La inclusión del Estado mexicano en el Mecanismo de Cooperación del Asia-Pacífico (APEC) . . . . .	386
3.5.3.7. La integración del Estado mexicano al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y las Cumbres de las Américas	389
3.5.3.8. México y la suscripción de tratados con entidades estatales .	395
3.5.3.8.1. Los tratados de libre comercio suscritos por el Estado mexicano: un enfoque económico . . . . .	395
3.5.3.8.2. El Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos (ACE-RCYEUM) . . . . .	398
3.5.3.8.2.1. Objetivos, estructura y contenido . . . . .	399
3.5.3.8.2.2. Aspectos destacables y análisis de resultados . . . . .	400
3.5.3.8.3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Los Estados Unidos de América, Canadá y los Estados Unidos Mexicanos . . . . .	401
3.5.3.8.3.1. La estructura del TLCAN . . . . .	403
3.5.3.8.3.2. Visión de síntesis de la cobertura de tratado: objetivos y contenido . . . . .	415
3.5.3.8.3.3. Exposición de resultados evaluación general del tratado. . . . .	421
3.5.3.8.3.4. El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). . . . .	425
3.5.3.8.3.4.1. La Estructura del T-MEC. . . . .	426
3.5.3.8.4. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC-G3). . . . .	427
3.5.3.8.4.1. La Estructura del TLC-G3 . . . . .	428
3.5.3.8.4.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido . . . . .	429
3.5.3.8.4.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. . . . .	435



3.5.3.8.5. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica (TLC-EUMRCR) . . . . .	437
3.5.3.8.5.1. La Estructura del TLC-EUMRCR . . . . .	437
3.5.3.8.5.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido . . . . .	438
3.5.3.8.5.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado	443
3.5.3.8.6. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (TLC-EUMRB). . . . .	445
3.5.3.8.6.1. La Estructura del TLC-EUMRB. . . . .	446
3.5.3.8.6.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. . . . .	446
3.5.3.8.6.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado	451
3.5.3.8.7. El Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República de Nicaragua (TLC-EUMRN). . . . .	452
3.5.3.8.7.1. La Estructura del TLC-EUMRN. . . . .	453
3.5.3.8.7.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido . . . . .	454
3.5.3.8.7.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado	458
3.5.3.8.8. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile (TLC-EUMRCH) . . . . .	459
3.5.3.8.8.1. La estructura del TLC-EUMRCH . . . . .	460
3.5.3.8.8.2. Visión de síntesis de la cobertura del trabajo: objetivos y contenido . . . . .	462
3.5.3.8.8.3. Exposición de resultados y evaluación general del trabajo	467
3.5.3.8.9. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea y sus Estados Miembros (AAECPCEUMUEEM)	468
3.5.3.8.9.1. La estructura del TLCUE. . . . .	471
3.5.3.8.9.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido. . . . .	472
3.5.3.8.9.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. . . . .	474
3.5.3.8.10. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel (TLCEUMEI). . . . .	475

3.5.3.8.10.1. La estructura del TLC-EUMEL. . . . . 476

3.5.3.8.10.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos  
y contenido. . . . . 477

3.5.3.8.10.3. Exposición de resultados y evaluación general del  
tratado . . . . . 481

3.5.3.8.11. El tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos  
Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras  
(TLC-EUMRESGH) . . . . . 482

3.5.3.8.11.1. La estructura del TLC-EUMRESGH) . . . . . 484

3.5.3.8.11.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y  
contenido . . . . . 485

3.5.3.8.11.3. Exposición de resultados y evaluación general del  
tratado . . . . . 493

3.5.3.8.12. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos  
Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre  
Comercio (TLC-EUMEAELC) . . . . . 494

3.5.3.8.12.1 La estructura del TLC-EUMEAELC) . . . . . 495

3.5.3.8.12.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos  
y contenido . . . . . 496

3.5.3.8.12.3. Exposición de resultados y evaluación general del  
tratado . . . . . 498

3.5.3.8.13. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos  
Mexicanos y la la República Oriental del Uruguay (TLC-MROU) y  
el Mercosur . . . . . 499

3.5.3.8.13.1. La estructura del TLC-MROU) . . . . . 501

3.5.3.8.13.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y  
contenido . . . . . 502

3.5.3.8.13.3. Exposición de resultados y evaluación general del  
tratado . . . . . 509

3.5.3.8.14. El Acuerdo de Complementación Económica entre los  
Estados Unidos Mexicanos y el Mercosur (ACE-EUMM) . . . . . 510

3.5.3.8.15. El Acuerdo de Complementación Económica entre los  
Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil  
(ACE-EUMRFB). . . . . 512

3.5.3.8.15.1. La estructura del ACE-EUMRFB. . . . . 513

3.5.3.8.15.2. Visión de síntesis de la cobertura del tratado: objetivos y contenido . . . . .	514
3.5.3.8.15.3. Exposición de resultados y evaluación general del acuerdo .. . . . .	516
3.5.3.8.16. El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina (ACE-EUMRA) . . . . .	517
3.5.3.8.17. El Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (ACE-EUMJ).. . . . .	519
3.5.3.8.17.1. La estructura del ACE-EUMJ . . . . .	520
3.5.3.8.17.2. Visión de síntesis de la gobertura del tratado: objetivos y contenido . . . . .	521
3.5.3.8.17.3. Exposición de resultados y evaluación general del tratado. . . . .	526
Conclusiones capitulares . . . . .	527

**CAPÍTULO CUARTO**

El análisis económico del derecho del comercio exterior de México	541
Sinopsis introductoria . . . . .	542

1. La hipótesis de la investigación.. . . . .	543
2. El enfoque económico en el estudio del derecho . . . . .	545
3. Análisis económico del derecho del comercio exterior de México: bases de una metodología de enfoque interdisciplinario. . . . .	548
3.1. Generalidades. . . . .	548
3.2. Fundamentos metodológicos del índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM) y sus Componentes . . . . .	550
3.3. Fundamentos metodológicos del índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJINCEM) y sus componentes . . . . .	553
3.4. Fundamentos metodológicos del índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM) y sus componentes . . . . .	555
3.5. Fundamentos metodológicos del índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM) y sus componentes . . . . .	556

---

3.6. La información jurídico-económica . . . . .	558
4. Análisis económico del derecho del comercio exterior de México: resultados de la aplicación de una metodología interdisciplinaria	562
4.1. Examen descriptivo del índice del marco jurídico interno del comercio exterior de México (IMJINCEM), 1899-2020 . . . . .	562
4.2. Examen descriptivo del índice del marco jurídico externo del comercio exterior de México (IMJCEM), 1899-2020. . . . .	565
4.3 Examen descriptivo del índice de la política económica comercial exterior de México (IPECEM), 1899-2020. . . . .	569
4.4. Examen descriptivo del índice del derecho del comercio exterior de México (INDECEM), 1899-2020 . . . . .	573
5. Consideraciones finales en torno al análisis económico del derecho del comercio exterior de México . . . . .	575
Conclusiones capitulares . . . . .	578
 <i>Conclusiones</i> . . . . .	 583
<i>Fuentes de información</i> . . . . .	591
<i>Índice general</i> . . . . .	639

*Análisis económico del derecho del  
comercio exterior de México. Consideraciones  
teóricas y bases metodológicas* de la autoría de  
Miguel Ángel Medina Romero, fue publicado por  
Ediciones Comunicación Científica S. A. de C. V., en enero  
de 2022. El tiraje fue de 500 ejemplares.

# E

l campo interdisciplinario del derecho y la economía constituye un sólido referente analítico que está contribuyendo a entender mejor el papel de las instituciones jurídicas en el desarrollo económico así el impacto que las normas legales tienen en el comportamiento de las personas. El propósito de este libro es plantear un análisis económico del derecho, desarrollando aplicaciones concretas en el ámbito del derecho del comercio exterior de México.

¿En qué consiste el análisis económico del derecho del comercio exterior de México, y cuáles son sus fundamentos teóricos, bases metodológicas y utilidad? El supuesto contenido en esta obra refiere que este tipo de análisis apunta a que el desempeño del comercio exterior de México y, por tanto, la influencia de éste sobre la actividad económica general gravitan en la pertinencia y eficacia de su marco legal. En consecuencia, el derecho del comercio exterior constituye el fundamento de las transacciones y movimientos comerciales, lo que lo convierte en una base fundamental del crecimiento económico de México.

El análisis económico del derecho, en tanto marco teórico-conceptual y metodológico propuesto, permite avanzar un gran trecho en el entendimiento de que muchas instituciones legales están constituidas sobre una lógica económica, por lo que se torna factible, pertinente y útil estudiar económicamente el marco jurídico en aras de avanzar en el entendimiento del papel que efectivamente juegan las normas comerciales en el sistema económico. Y en esa tarea, precisamente, la presente obra ofrece una útil contribución, por lo que se espera que esta investigación pueda servir como referencia a abogados, economistas, administradores, legisladores y analistas de políticas, entre otros profesionistas y estudiosos en general, para comprender, de una manera accesible, el desarrollo del análisis económico del derecho del comercio exterior en México.



**Miguel Ángel Medina Romero** es mexicano y actualmente se desempeña como profesor e investigador de tiempo completo en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH). Fue coordinador del Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociales de la UMSNH y presidente de la Academia Michoacana de Ciencias. Es economista y licenciado en Derecho, maestro en Ciencias en Comercio Exterior, doctor en Ciencias Administrativas y en Derecho. Entre sus líneas de investigación destaca la de derecho y economía.



**COMUNICACIÓN  
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES  
ARBITRADAS

HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS  
[www.comunicacion-cientifica.com](http://www.comunicacion-cientifica.com)



CC+[bi.ORG](http://bi.org)/10.52501/CC.032

ISBN-13: 978-607-99636-1-3



9 786079 963613