

RÉGIMEN JURÍDICO DE COMERCIO EXTERIOR



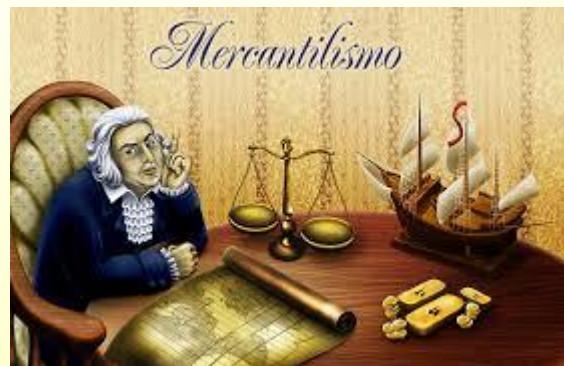
DRA. ALMA DE LOS ÁNGELES RÍOS RUIZ

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

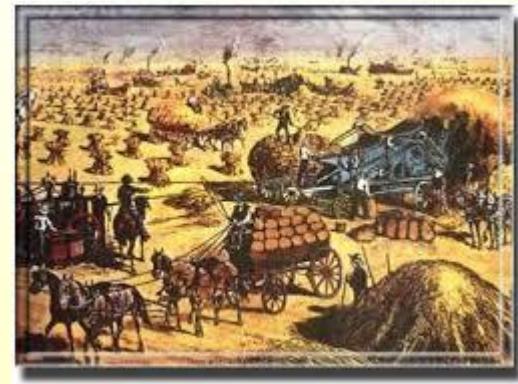
“ La apertura al comercio no mejora la situación de todos los habitantes de un país. Más bien cambia la distribución de los ingresos creando ganadores y perdedores. El argumento económico convencional es que las ganancias netas de la liberación comercial son positivas ya que los que salen ganando pueden compensar a los perdedores y dejar en una mejor situación general al conjunto del país. Por desgracia, esta compensación ocurre raramente.”



- Orígenes del Comercio Internacional: El mercantilismo
- El feudalismo fue el modo de organización política que predominó durante los siglos V al XV, periodo que abarco la edad media, Eventualmente la proliferación del comercio dio lugar a la aparición de una nueva clase social: los comerciantes, y con ello, el incremento en el intercambio de bienes y factores de la producción.
- De 1600 hasta 1750 se desarrollaron las ideas mercantilistas.



- MERCANTILISMO. Conjunto de políticas económicas aplicadas en los siglos XVI, XVII, Y XVIII, así como las diversas ideas y postulados en que estas se fundamentaban. Sus comienzos coinciden con la disminución de la influencia del feudalismo y los grandes descubrimientos geográficos que conducirían a un gran influir de metales preciosos a las metrópolis.



- La expansión del comercio trajo consigo una divergencia de los intereses comerciales individuales. La mayor parte de ellos buscaban una autoridad poderosa que les protegiese contra las pretensiones de sus rivales. Por esta razón, la mayor parte de la medidas de política mercantilista adoptadas identificaron la ganancia de los comerciantes con el bien nacional, o sea con el fortalecimiento del poderío del reino.



- Los mercantilistas analizaban situaciones prácticas tratando de encontrar las políticas más adecuadas para incrementar el poder y la riqueza de las naciones.
- Partían del razonamiento escolástico que suponía que la riqueza del mundo era fija, en consecuencia, lo que un país ganaba lo perdía otro.
- Los primeros mercantilistas atribuían gran importancia a los metales preciosos, y definieron la riqueza de una nación en términos de la posesión de sus metales preciosos, por lo que recomendaron se prohibiera de modo estricto la exportación de estos.



- Consideran que la forma de aumentar la cantidad de oro y plata que circula en un país, si no se tienen minas, es mediante una balanza comercial favorable, es decir que sus exportaciones fueran mayores a sus importaciones:
- “siempre debemos cuidarnos de no comprar a los extranjeros más de lo que vendemos, pues de lo contrario nos empobreceríamos nosotros y les enriqueceríamos a ellos.”



- La forma de obtener una balanza comercial favorable era por medio de impuestos y prohibiciones de determinadas importaciones y exportaciones, por ellos se establecían toda clase de medidas para desalentar las importaciones, tales como aranceles, cuotas o subsidios. Las importaciones debían limitarse a materias primas baratas que se utilizarían como insumos en bienes para exportación.



- Los postulados del pensamiento mercantilista se pueden sintetizar, en los siguientes términos:
 - “La forma más importante para que una nación se hiciera rica y poderosa era exportar más de lo que se importaba. La diferencia quedaría resuelta por una entrada de metales preciosos, oro en su mayor parte. Entre más oro tuviere una nación, más rica y poderosa sería. Por lo tanto los mercantilistas eran partidarios de que el gobierno estimulara las exportaciones y restringiera las importaciones. Puesto que no todas las naciones podían tener simultáneamente un superávit de exportaciones, y puesto que la cantidad de oro en existencia en cualquier momento era fija, una nación podía ganar solo a expensas de otras”

- El comercio exterior era la fuente de poder de riquezas para los mercantilistas.
- “La manera normal de aumentar nuestra riqueza y tesoro es por medio del comercio exterior, en el que debemos mantener siempre la siguiente regla: vender anualmente más a los extranjeros que el valor que nosotros consumimos de sus bienes”



- **Balanza de pagos y balanza comercial**
- La balanza de pagos examina los pagos totales de una nación al resto del mundo y los ingresos totales provenientes del resto del mundo, lo que incluye el intercambio de una moneda por otra.



- “La balanza de pagos de un país es un registro (estadístico, sistemático y contable) de todas sus transacciones económicas con el resto del mundo durante determinado año. Sus componentes principales son la cuenta corriente, la cuenta capital y la cuenta de reservas internacionales. Cada transacción se registra como crédito o débito”



- Cuenta corriente: comercio de bienes y servicios, el ingreso proveniente de inversiones extranjeras y las transferencias unilaterales.
- Cuenta capital: muestra el cambio en los activos del país en el exterior y de los activos extranjeros en el país, diferentes de los activos de la reserva oficial



- Cuenta de reservas internacionales Mide el cambio de los activos de las cuentas de reservas internacionales de un país y el cambio en los activos oficiales de extranjeros en el país durante el año.
- Cuenta de errores y omisiones: Los errores y omisiones netos son causados por la imperfección de los datos fuente y métodos de recopilación y procesamiento; constituyen una característica habitual de las cuentas internacionales y otras estadísticas, esta cuenta permite equilibrar la balanza de pagos en virtud de las discrepancias derivadas de dichos errores y omisiones.



- **BALANZA COMERCIAL.** Forma parte de la balanza en cuanta corriente.
- La balanza comercial de mercancías se obtiene restando el valor de los bienes importados por un país del valor de los bienes exportados.
- “la balanza comercial mide el saldo neto de las exportaciones de un país al resto del mundo menos sus importaciones, desde el resto del mundo. Cuando un país exporta más de lo que importa, afirmamos que el país tiene superávit comercial, mientras que en el caso contrario, cuando las importaciones superan a las exportaciones, decimos que el país tiene déficit comercial.
- La balanza comercial puede no estar equilibrada si la economía puede endeudarse o conceder préstamos al resto del mundo.

- **TEORIA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS.**
- Adam Smith en su libro “Las riquezas de las naciones” ataco el enfoque mercantilista y se pronunció a favor del libre comercio. Su argumento era que mediante el libre comercio cada nación se podría especializar en la producción de bienes respecto a los cuales tuviera una ventaja absoluta, es decir, aquellos que puede producir más eficientemente que cualquier otro país e importar a aquellos en los que tuviera una desventaja absoluta.



- Esta concepción del comercio internacional rompe con la visión mercantilista, ya que deja de verse la exportación y la importación únicamente como componentes de la balanza comercial y se mira también su impacto en los consumidores, ya que si cada país se especializa en la producción de los bienes en los que tiene una ventaja absoluta, la producción mundial se incrementaría, pudiendo dar acceso a bienes a más personas. Por otra parte, al menos en teoría, “No era necesario que un país ganara a expensas de otros: todos los países podrían beneficiarse simultáneamente”



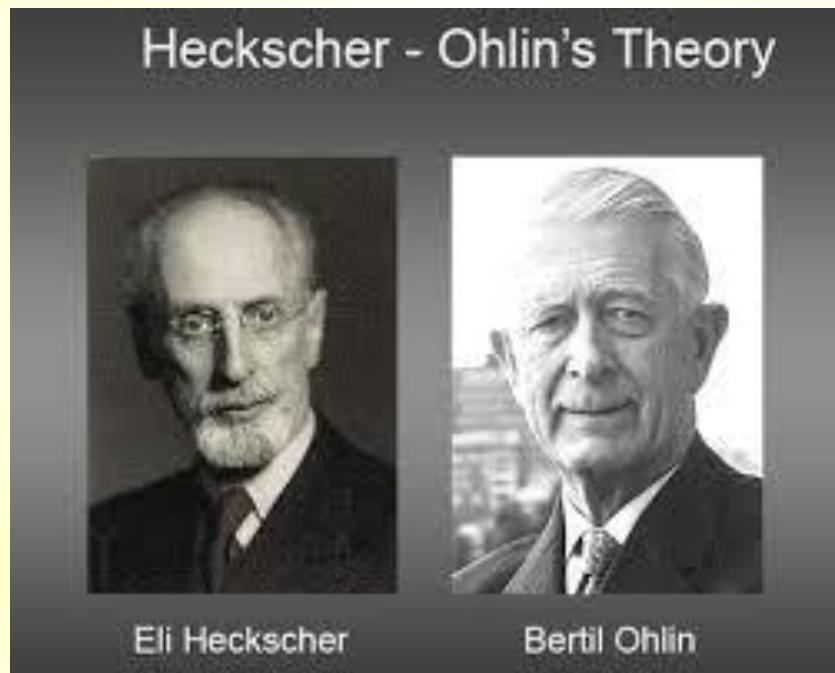
- En síntesis, “Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de ese bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros”.
- La teoría clásica de las ventajas competitivas pone énfasis en la abundancia de los recursos naturales y factores de producción; sin embargo, desde finales de los años ochenta esta teoría ya no permitía explicar el desarrollo de las economías industrializadas, pues muchas de ellas eran exitosas aun sin contar con una ventaja competitiva claramente definida.



- El marco en que gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos:
- **Condiciones de los factores.** El concepto neoclásico de la dotación o proporción de factores (mano de obra y capital) se concibe de un modo dinámico y no estático; en lugar de la abundancia relativa se considera a la escases como fuente fundamental generadora de ventajas competitivas y los factores pueden separarse en generales versus especializados y en básicos versus avanzados. Los factores especializados y avanzados son los únicos que crean ventajas competitivas sostenibles.
-
- **Condiciones de la demanda:** Contar con una demanda local sofisticada genera un poderoso incentivo para desarrollar una posición sólida internacionalmente. La importancia de la demanda no se define por su tamaño, sino por su composición y características.
-

- **Empresas relacionadas horizontal y verticalmente:** La presencia de empresas horizontalmente relacionadas e internacionalmente competitivas representa una fuente importante de ventajas competitivas. Las empresas nacionales se benefician cuando sus proveedores son competidores globales.
-
- **Estructura y rivalidad de las industrias:** La mayor rivalidad determina que las empresas tiendan a expandirse a otros mercados con mayor prontitud que aquellos países donde estos patrones no existen. Los factores que hacen que se intensifique la competencia dentro de un país son básicamente la conducta de la gente (motivación para trabajar y desarrollar habilidades) y la estructura de capital.
-
- Estos atributos conforman un sistema denominado por Porter como el diamante. Las características del diamante determinan las industrias en las que una nación tiene mejores oportunidades de alcanzar el éxito internacionalmente.

- **La teoría de Heckscher – Ohlin** (a la cual en ocasiones se hace referencia como la teoría moderna – en contraste con la teoría clásica- del comercio internacional) supone que los países tienen los mismo gustos, utilizan la misma tecnología, se enfrentan a retornos constantes a escala (es decir, un incremento porcentual dado en todos los insumos incrementa la producción en la misma proporción) pero difieren ampliamente en la dotación de factores...



- El modelo de Heckscher-Ohlin trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. Fue formulado por el economista sueco Bertil Ohlin en 1933, modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher, formulado en 1919.
- Este modelo parte de la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa y afirma que, los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que tienden a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor que es relativamente escaso en el país.



- Heckscher y Ohlin, partiendo del concepto de ventaja comparativa de Ricardo, elaboraron un modelo matemático de equilibrio general del comercio internacional, en el que se ponían de manifiesto los siguientes elementos:
 - Causas de las ventaja comparativa de un país
 - Variación de la ventaja comparativa en el tiempo
 - Influencia del comercio en el tamaño de las distintas industrias de una economía
 - Influencia del comercio en las retribuciones
 - de los factores de producción
 - Beneficiados por el comercio internacional dentro de la economía de un país

- En el modelo de Heckscher-Ohlin el comercio internacional resulta del hecho de que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores: así existen países con abundancia relativa de capital y otros con abundancia relativa de trabajo. Normalmente los países más ricos en capital exportarán bienes intensivos en capital (se utiliza relativamente más capital que trabajo para producirlos) y los países ricos en factor trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo (se utiliza relativamente más trabajo que capital para producirlos).



- OTROS MODELOS: ECONOMÍAS DE ESCALA, CICLOS DE PRODUCTO Y COMPETITIVIDAD.
- Las economías de escala son las ventajas de costes que una empresa obtiene debido al aumento de su tamaño (expansión). Son los factores que hacen caer el coste medio de por unidad según se incrementa la producción. Las economías de escala son un concepto a largo plazo y se refiere a la reducción en el costo unitario como consecuencia de una nueva instalación o los ahorros de costos al fusionarse con otra empresa.



- Las economías de escala surgen cuando las operaciones son lo suficientemente grandes para hacer posible la división del trabajo y la especialización, así como introducir maquinaria más especializada y productiva.
- El comercio no tiene por qué surgir de la ventaja comparativa, puede ser consecuencia de rendimientos crecientes o economías de escala, es decir, de la tendencia de los costos a reducirse con una producción mayor.,



- “Las economías de escala proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferencias entre países en sus recursos y tecnologías. Las economías de escala pueden ser internas (dependiendo del tamaño de la empresa) o externas (dependiendo del tamaño de la industria)”



- “La idea de que el comercio aumenta el tamaño del mercado subyace en la aplicación del modelo de competencia monopolística al comercio. En las industrias en donde hay economías de escala, la variedad de bienes de que un país podría producir, y la escala de su producción, están registradas por el tamaño del mercado”



- De acuerdo con el modelo de ciclo de producto, la producción inicial de un nuevo producto generalmente requiere mano de obra calificada, la cual se puede reemplazar por mano de obra no calificada una vez que el producto adquiere aceptación masiva y sea estandarizado. Por tanto. La ventaja comparativa que mantienen las naciones con alta tecnología que introducen nuevos productos se desplaza hacia los países de menores salarios. En el mundo real este modelo cuenta con bastante apoyo.



- En este contexto, y gracias al despegue protagónico de los servicios, surge el concepto de competitividad, que es la capacidad que tiene los Estados y sus empresas de insertarse en los mercados mundiales con competencias y habilidades especiales y complejas. En efecto la competitividad es producto básicamente de las políticas públicas que en forma directa o indirecta inducen, apoyan y propician el despegue de empresas nacionales o extranjeras, que primero compiten en sus propios mercados, para luego lanzarse a la búsqueda de los mercados planetarios.



UNIDAD 2

DEL GATT A LA

OMC



GATT Y SUS ORIGENES

Entre la primera y segunda Guerra Mundial el comercio Internacional creció en menor proporción a la producción.

Los principales países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y multiplicaron las acuerdos bilaterales de intercambio compensado.





En la conferencia de Bretton Woods de 1944 surgieron el fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)



Los años del GATT: de La Habana a Marrakech

La creación de la OMC, el 1º de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la segunda guerra mundial. Hizo también realidad — en una forma actualizada — el intento fallido realizado en 1948 de crear la Organización Internacional de Comercio (OIC) en 1948.



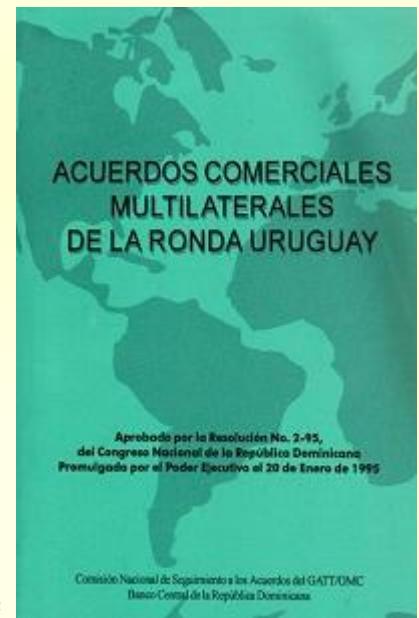
¿QUE ES AL GATT?

Es un acuerdo de comercio entre los países miembros o partes contratantes.

Conjunto de normas para facilitar el comercio internacional. Foro de negociaciones comerciales para reducir o eliminar barreras arancelarias (impuestos) y no arancelarias (licencias y cuotas).

Mecanismo para resolver diferencias comerciales entre países miembros creado por 23 países el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, Suiza y entró en vigor el 1º de enero de 1948.



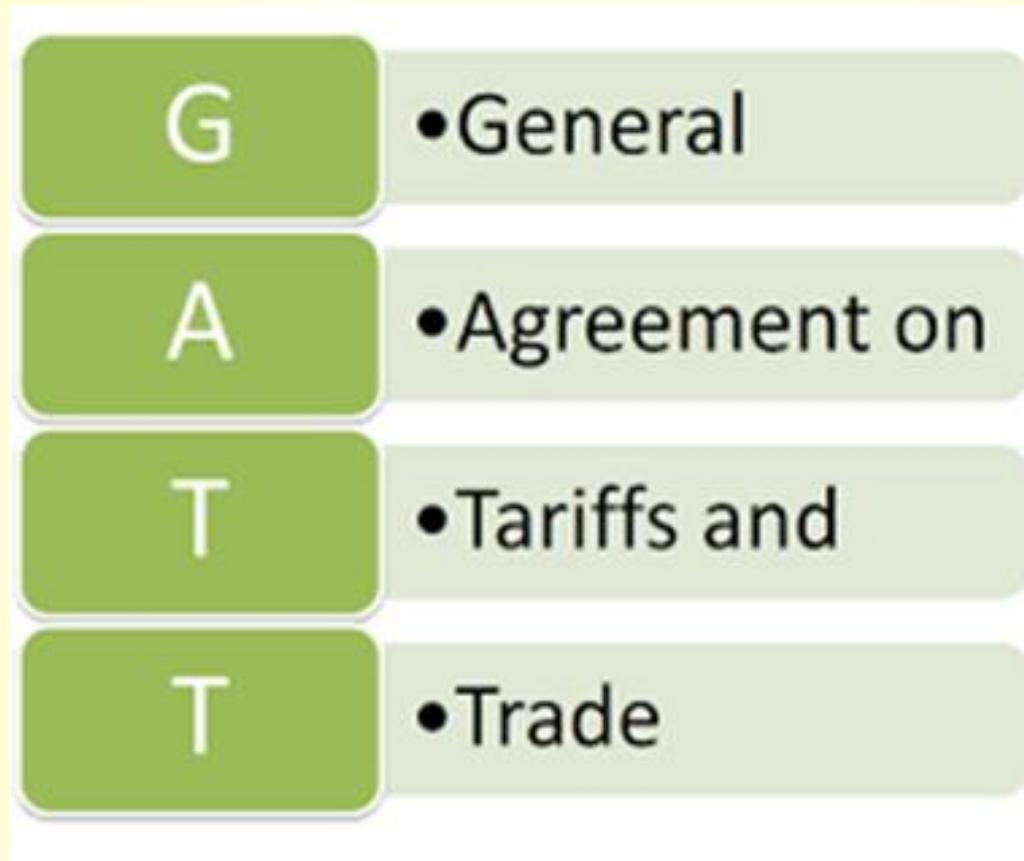


El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) es firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947 y entra en vigor el 1 de enero de 1948 de manera provisional hasta el 31 de diciembre de 1994.

El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y próspero que se hizo cada vez más liberal mediante rondas de negociaciones comerciales. Sin embargo, hacia el decenio de 1980 el sistema necesitaba una reorganización a fondo. Esto condujo a la *Ronda de Uruguay* y, en definitiva, a la OMC

PRINCIPOS GENERALES DEL GATT

1. EL PRINCIPIO DE LA NO DISCRIMINACIÓN
2. EL PRINCIPIO DEL TRATAMIENTO NACIONAL
3. EL PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD
4. LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA



¿TUVO ÉXITO EL GATT?

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.



RONDAS DE NEGOCIACION

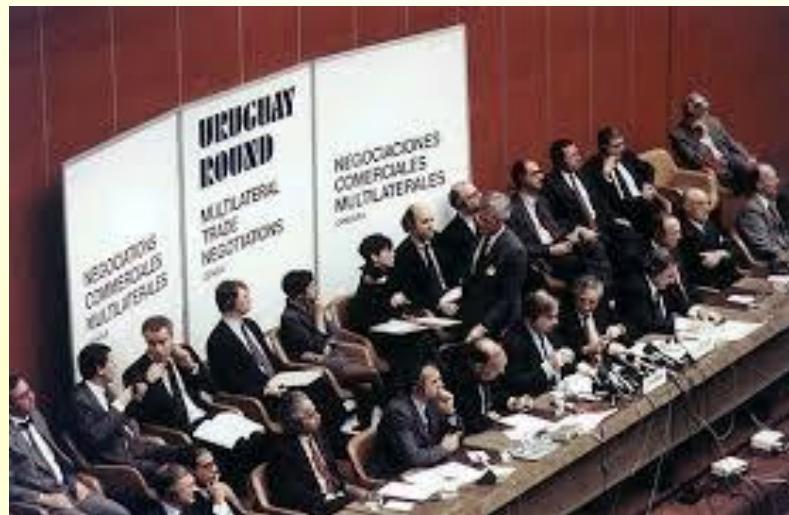
| Fecha | Lugar | Tema Abarcado | Países |
|------------------------|---------------------------|--|--------|
| 1947 | Ginebra | Aranceles | 23 |
| 1949 | Annecy | Aranceles | 13 |
| 1951 | Torquay | Aranceles | 38 |
| 1956 | Ginebra | Aranceles | 26 |
| 1960-1961 1964-1967 | Ginebra (Ronda Dillon) | Aranceles | 26 |
| 1973 | (Ronda Kennedy) | Aranceles y medidas antidumping | 62 |
| 1979 | Ginebra (Ronda de Tokio) | Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico. | 102 |
| 1986-1994 | Ginebra (Ronda Uruguay) | Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura | 123 |

RONDA DE URUGUAY: CREACIÓN DE LA OMC

Inició en septiembre de 1996 con la llamada declaración de Punta del Este.

OBJETIVOS:

Lograr una mayor liberación del comercio mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, como la agricultura los textiles, las medidas de inversión los servicios y la propiedad intelectual.



Los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un 40% en un periodo de cinco años para los productos industriales y de seis años para los productos agrícolas.

Los países en desarrollo reducirán sus aranceles vigentes, por lo que las exportaciones mexicanas se beneficiaron de reducciones significativas.



LA RONDA DE URUGUAY SE CONCLUYE CON LA FIRMA DEL ACTA DE MARRAKESH

En esta ronda se acuerda la creación de la OMC, que sustituye al GATT.

Los países desarrollados reducen sus aranceles promedio 40% mientras que los países en desarrollo lo hacen en un promedio de 30%.

El artículo primero del Acta Final de Marrakesh, al igual que el octavo, adquiere vital relevancia, ya que reconoce el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su personalidad jurídica, respectivamente.



ADHESION DE MEXICO AL GATT

La participación de México en los foros multilaterales que regulan el comercio internacional fue planteada como premisa fundamental para asegurar una 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 tal que la competencia comercial se diera en un ambiente de justicia y equidad.

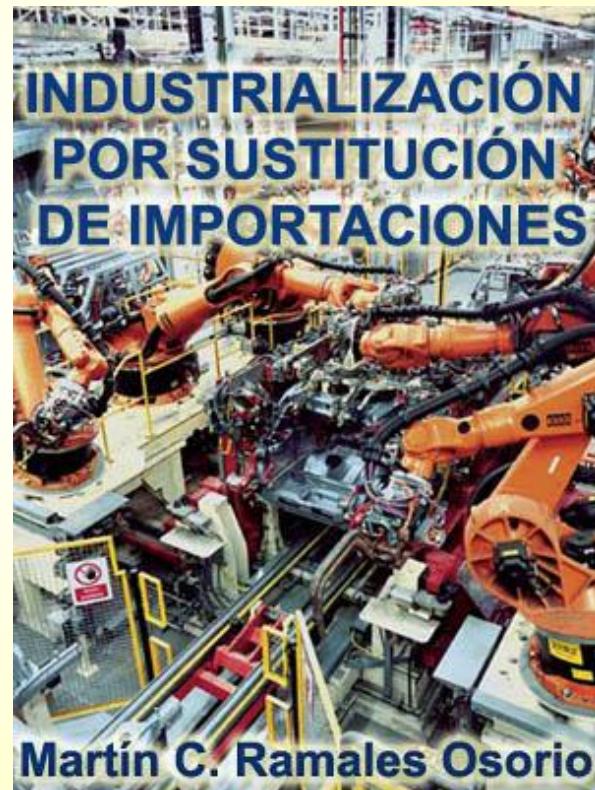


- La adhesión de México al GATT se hizo realidad, después del proceso de aprobación de este organismo el día 15 de julio de 1986 en la Reunión del Consejo, donde se sometió a votación el ingreso del país.
- Esta situación permitió que un mes más tarde México se incorporara como parte contratante del GATT, de manera que lo colocaba como participante en la nueva Ronda de Negociaciones que se iniciaría el 15 de septiembre del mismo año en Punta del Este, Uruguay.



El Porqué de la Adhesión de México al GATT

El agotamiento paulatino del proceso de sustitución de importaciones que se había apoyado en el "proteccionismo a ultranza" que enriquecía la clase empresarial nacional, ha conducido a un abandono gradual de la actitud proteccionista por parte del Estado mexicano hasta llegar al actual régimen de gobierno que ha promovido la transformación radical de la política comercial, abandonando el proteccionismo para seguir una estrategia de desarrollo diferente



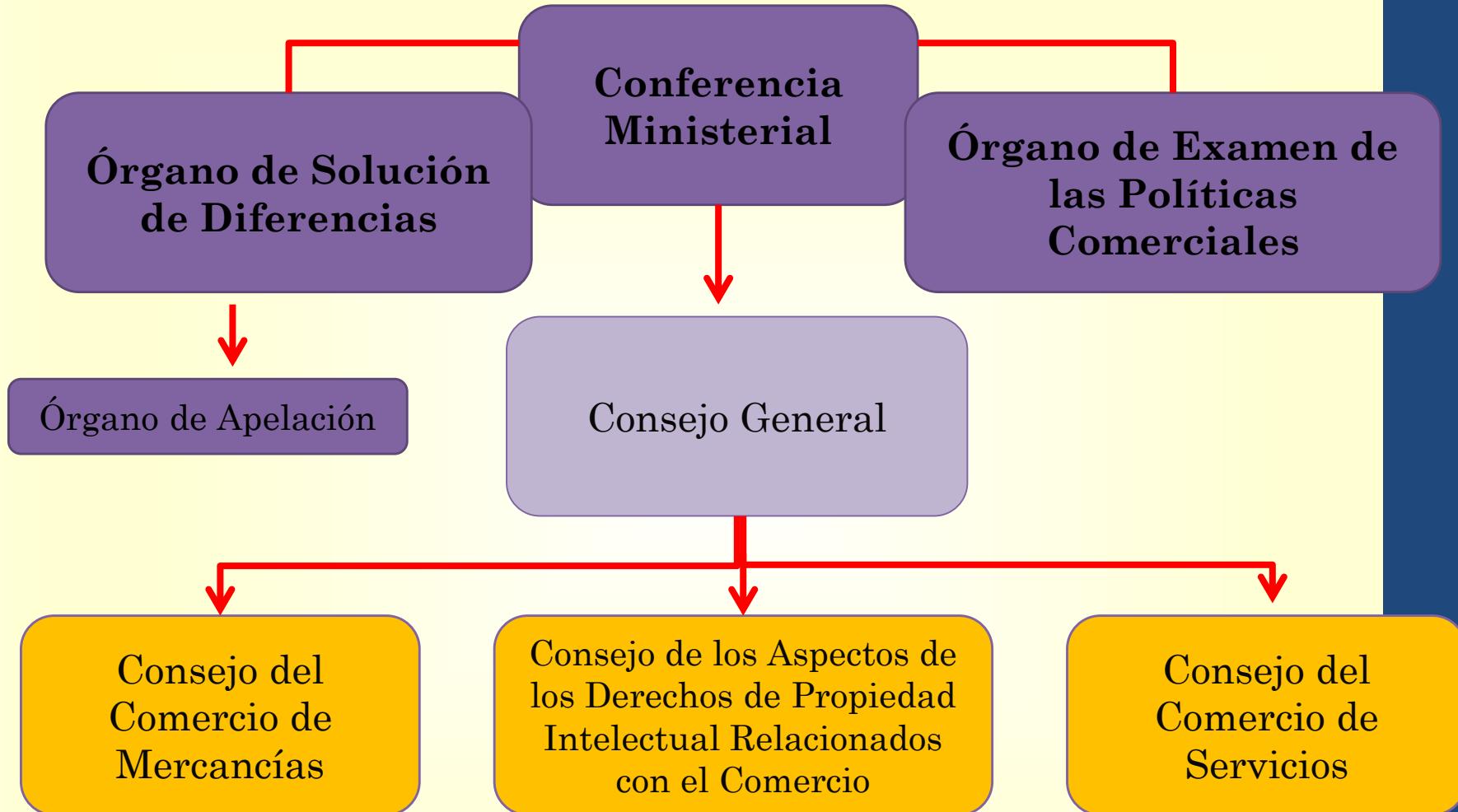
- México expuso al grupo de trabajo encargado de analizar su solicitud de adhesión, su deseo de obtener condiciones lo suficientemente flexibles para promover su desarrollo; entre otras, destacan las siguientes:
 1. Sector Agrícola
 2. Política Arancelaria
 3. Cuotas de Importación
 4. Apoyos al Comercio Exterior
 5. Energéticos
 6. Programas Sectoriales
 7. Tipo de Cambio
 8. Códigos de Conducta
 9. Prueba de Daño
 10. Precios Oficiales

ESTRUCTURA ORGANICA DE LA OMC

La organización Mundial del Comercio es el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creadas en la ronda de Uruguay.

Esta integrada por representantes de todos los miembros. Se reunirá por lo menos cada 2 años. Esta facultad para tomar decisiones sobre todos los asuntos relacionados con los acuerdos comerciales multilaterales





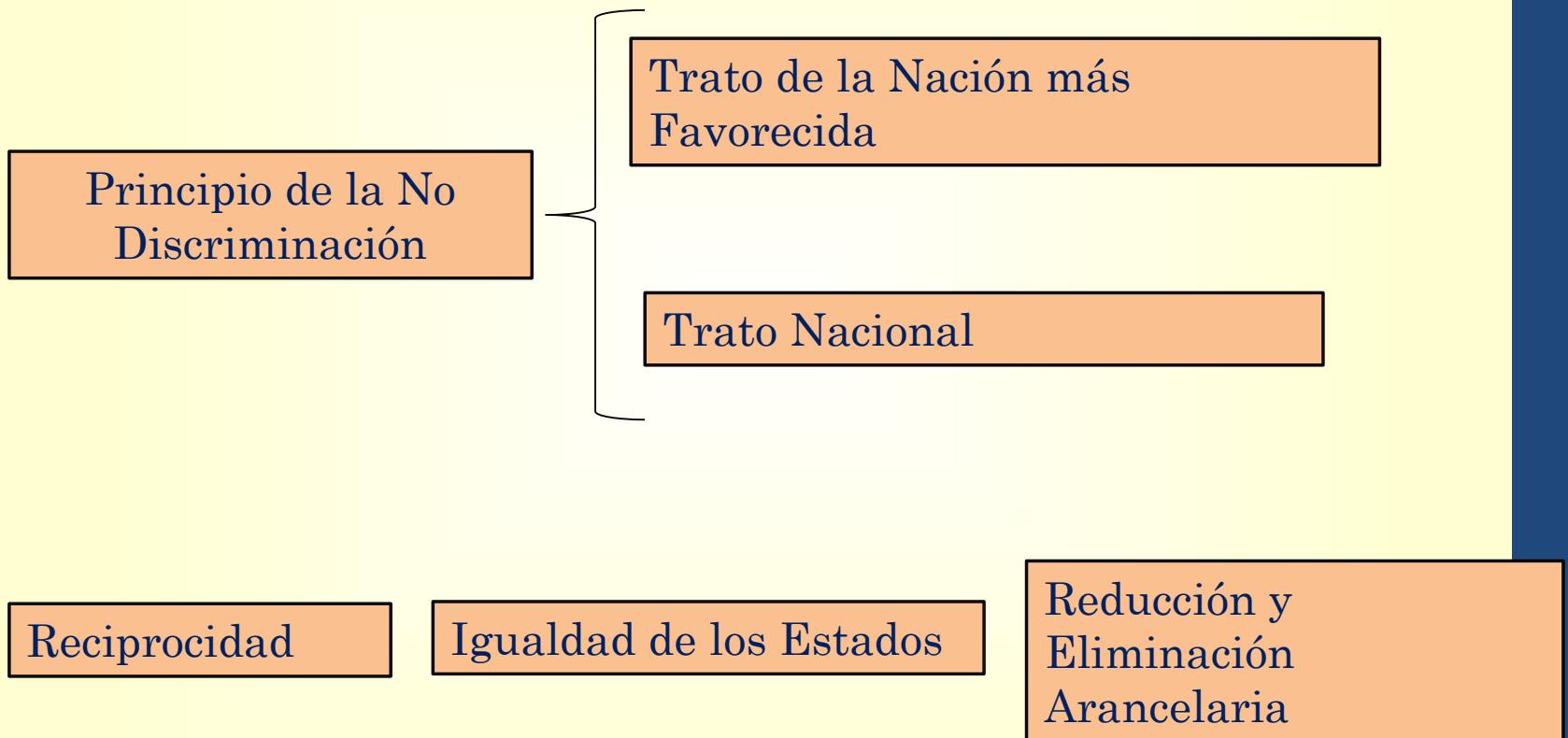
INSTRUMENTO JURIDICO DE OMC

Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio 1994
- Acuerdo sobre Agricultura
- Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas sanitarias y Fitosanitarias
- Acuerdo sobre los textiles y el Vestido
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio
- Acuerdos sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio
- Acuerdo relativo a la Aplicación del art.VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994
- Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.

PRINCIPIOS DE COMERCIO EXTERIOR

PRINCIPIOS DEL GATT



EL PRINCIPIO DE LA NO DISCRIMINACIÓN

"El principio de la no discriminación en materia de comercio internacional, se traduce en el tratamiento igualitario otorgado a la entrada, salida o tránsito de productos en un territorio aduanero determinado, cualquiera que sea su origen o destino." El principio de la no discriminación en los tratados comerciales, tiene una doble finalidad:

- 1) impedir que las partes contratantes se discriminen entre sí, y
- 2) impedir tratamientos que favorezcan a terceros en detrimento de las partes contratantes.



- Dicho principio, como su nombre lo indica, desempeña una función negativa o sea impedir que un país obtenga aisladamente, en vez de multilateralmente, un tratamiento más favorable.
- "La eliminación del tratamiento discriminatorio en materia de comercio internacional, constituye una preocupación obsesiva del GATT. Este objetivo es recordado con particular insistencia en los distintos artículos del Acuerdo."



YO SOY MUJER, VOS SOS KOYGLA, ELLA ES SORDA
 NOSOTROS SOMOS HAKA, USTEDES SON LESBANAS, ELLOS SON VIEJOS, YO SOY NEGRA
 VOS SOS JUDIO, EL ES GAY, NOSOTROS SOMOS POBRES, USTEDES SON NIÑAS
 ELLAS SON ANULAREAN, YO SOY CIEGA, VOS SOS KUMPA, EL ES ATICO, NOSOTRAS SOMOS GUARANI
 USTEDES SON JOVENES, ELLAS SON TRAVESTITIS, YO SOY FEO
 VOS SOS GORDIA, EL ES AYOREO, NOSOTROS SOMOS PARAGUAYOS
 TODAS LAS PERSONAS TENEMOS LOS MISMOS DERECHOS

**TODOS
SOMOS
IGUALES**



LA CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA

- De todos los mecanismos del GATT, sin duda el más importante es la cláusula de la nación más favorecida, por la que cualquier ventaja, fuero, privilegio o inmunidad, en materia de derechos aduaneros, que conceda una de las partes contratantes, respecto a un producto originario o destinado al territorio de otra parte contratante, se extiende automáticamente para los productos similares originarios o destinados a los demás países.



- Ha sido definida como "una estipulación convencional por la cual dos partes contratantes (A y B) acuerdan que si posteriormente una de ellas celebra con un tercer Estado (C) un tratado de comercio concediendo a C ventajas comerciales particulares, estas ventajas serán concedidas ipso Facto al contratante inicial.
- “La cláusula de la nación más favorecida, más que un instrumento igualador, es preservador de la igualdad en caso de que ésta sea preexistente”.



EXEPCIONES: UNIONES ADUANERAS, ZONAS DE LIBRE COMERCIO, TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO Y OTRAS.

- **Artículo 24 del GATT.**
 - Ámbito de aplicación territorial del acuerdo, tráfico transfronterizo, uniones aduaneras y zonas de libre comercio (excepción al principio de la nación más favorecida).



EL PRINCIPIO DEL TRATO NACIONAL

- También este principio busca o persigue la igualdad en lo que respecta, concretamente, a nacionales y extranjeros.
- No es un principio privativo del GATT puesto que aparece en varios otros tratados internacionales. Una de sus primeras formulaciones, es la del Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, firmado en 1886.



- La presencia de esta disposición en la estructura normativa del Acuerdo lesiona en la práctica el proceso de desarrollo de las naciones del Tercer Mundo, porque, por ejemplo, obliga a tratar igual a los escasos, deficientes y a veces costosos productos fabricados en ellas que a los provenientes de los países industrializados, dando como resultado, en lugar de un "trato igual" un trato preferencial a éstos en razón de su precio y calidad.
- El principio del tratamiento nacional consiste en equiparar a los nacionales y extranjeros en lo que se refiere a los efectos de la tributación interna sobre el comercio internacional.



IMPORTANCIA DEL PRINCIPIO DE TRATO NACIONAL

Uno de los aspectos mas sustanciales del Tratado es que bienes, servicios y personas deben ser considerados como nacionales ya que proceden de los países suscriptores del GATT



Reciprocidad

- Implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario.
- Nada es gratuito o Unilateral.



Igualdad de los Estados

- Todos los miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial. De tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados erga homnes. A Diferencia del FMI, el GATT es más democrático, pues sigue en parte la premisa de “Un país un voto”



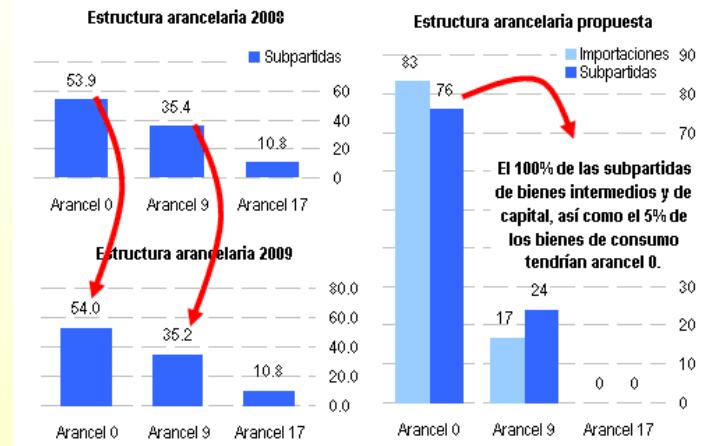
Reducción y Eliminación Arancelaria

- Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por los miembros deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina

Tabla No. 7

| Honduras: programas de desgravación arancelaria 1990-1992 | | | |
|---|------|------|------|
| Escala de tarifas previa | 1990 | 1991 | 1992 |
| 45% o más | 40% | 35% | 20% |
| 30% a 44% | 30% | 25% | 20% |
| 16% a 29% | 15% | 15% | 15% |
| 10% a 15% | 10% | 10% | 10% |
| Menos de 10% | 2% | 4% | 5% |

Fuente: tomado de Hernández (1996) y elaborado en base a Decreto 18-90. Gaceta 001552



PRINCIPIOS DEL COMERCIO EXTERIOR

PRINCIPIOS ESTRUCTURALES DE LA OMC

Principio de Integridad

El cual elimina la cláusula del abuelo y hace que todos los acuerdos sean obligatorios.

Está presente en varios artículos del Acuerdo que establece la Organización Mundial del Comercio – artículo XI, artículo XVI párrafo 5;



Principio de universalidad

Una de las constantes del GATT a lo largo de la historia ha sido convertirse en una organización internacional con vocación universal. Esta vocación ha sido recogida en el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC.



Principio de globalidad



Una característica de los acuerdos de la Ronda Uruguay es la extensión del sistema GATT a nuevos ámbitos (servicios, propiedad intelectual e industrial, medidas relacionadas con inversiones) y dentro de las negociaciones futuras se contempla lo relativo a la protección del medio ambiente sobre el comercio internacional.

Principio de permanencia

Debemos recordar que el GATT era un acuerdo *provisional*; en cambio, una de las consecuencias de la personalidad jurídica de la OMC es la de convertir a ésta en una estructura institucional estable (artículo III.1).

Principio de concertación

El cual expresa la voluntad de cooperación de la Organización Mundial del Comercio con otras organizaciones internacionales.

PRINCIPIO DE CONFORMIDAD DE LAS LEGISLACIONES NACIONALES

La eliminación de la cláusula del abuelo (artículo XVI del Acuerdo sobre la OMC)⁵⁷ ha tenido como corolario el principio de conformidad de las legislaciones nacionales con las disposiciones del GATT, lo cual constituye una de las novedades más destacables de los acuerdos y debería reforzar la legitimidad del sistema.



PRINCIPIO DE CONTINUIDAD

- La OMC recoge los atributos y el acervo del GATT DE 1947. Este principio se encuentra reflejado por ejemplo en el artículo 1 a) del GATT de 1994, al establecer que comprende “las disposiciones del GATT de 1947, rectificadas, enmendadas o modificadas por los términos de los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC”, en las notas interpretativas del GATT de 1994 y en el preámbulo del Acuerdo sobre la OMC.



Justificación del Comercio Internacional

1. (Ganancia) Se produce una ganancia en la eficiencia para la sociedad sobre las alternativas proteccionistas.
2. (Oferta) La oferta en si es una ventaja comparativa.
3. (Demanda)Los aspectos de variedad de producto, diferencias de calidad y en definitiva las preferencias del consumidor determinan a las dos primeras



Multilateralismo VS Regionalismo

- Trata de conseguir acuerdos entre el mayor número de posible de países para eliminar progresivamente los aranceles, trabas administrativas y otras formas de protecciónismo, de tal forma que los intercambios se extendieran a todas las naciones del mundo

Las formulas de integración regional tienen un objetivo más ambicioso en cuanto a su finalidad ultima, pues tratan de crear un mercado único entre los países que lo conforman, limitando el número de naciones que lo integran dichas negociaciones, además de su proximidad geográfica.

Conceptos de Integración Económica.

La integración, forma parte del derecho internacional público, es la “Fusión de ciertas competencias estatales en un órgano supraestatal o supranacional.”¹ La integración no debe restringir la soberanía de las partes que acuerdan establecer un órgano supranacional.

“La integración dirigida no requiere que ninguno de ambos gobiernos deje de perseguir políticas industriales y sociales que considere sean de interés, nacional, en tanto no frustren las tendencias integradoras.”

La integración resulta en entes o gremios internacionales los cuales se dedican a establecer normas dirigidos a Estados con un propósito específico.

1.- Guillien, R. y Vincent, J. *Diccionario Jurídico* Editorial Temis, S.A. Santa Fe de Bogotá, Colombia, p. 222

2.- Weintraub, Sidney , ”*Matrimonio por Conveniencia TLC: ¿Integración o Divorcio de Economías?* Traducido del Ingles. P. 3

Integración Económica

La integración económica está compuesta del **comercio**, del **flujo de capital**, del flujo de **personas** o labor y también la **abolición de barreras** al comercio libre. La integración económica puede tener uno de dos propósitos:

1. El establecimiento de un mercado común o una área de comercio libre. La cual toma ventaja de la proximidad geográfica y la naturaleza complementaria del desarrollo económico y tecnológico entre países vecinos.
1. O bien puede estar filosóficamente opuesta a la estimulación de ciertas industrias, limitación de algunas importaciones, y a la imposición de salarios mínimos, entre otras.

El Derecho de la Integración Económica

El derecho de la integración o integración económica, son las normas nacionales e internacionales que rigen la actuación del Estado en relación con todas las áreas de la integración. Por ejemplo el comercio, los aranceles, o el flujo de personas.



Orígenes y antecedentes de la Integración Economía.

El derecho de la integración es relativamente nuevo. Desde las épocas romanas y las épocas anteriores, los Estados y las naciones han intentado unificarse con sus vecinos; por la fuerza, o por medio de tratados y convenios.

Los romanos se unieron con los pueblos latinos para conquistar a los vecinos de Italia, antes de la desintegración del imperio romano. Por otro lado en los años de 1800s y 1900s algunos países europeos que también intentaron dominar el continente europeo, sus aspiraciones no se basaban en la integración, sino en el establecimiento de un gobierno estatal sobre otras naciones.

En 1948 se estableció la Organización de los Estados Americanos (O.E.A.), creada para coordinar los planes nacionales de utilización de la ayuda norteamericana y desarrollar la cooperación entre los Estados miembros.



- También se establecieron gremios comerciales internacionales para el manejo de intereses comerciales específicas. Por ejemplo: en 1954 se estableció en Europa la Comunidad Europea de Carbón y Acero, en 1957 se estableció la Comunidad Económica Europea y posteriormente, en 1960, América Latina tomó los pasos para la integración económica y estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), por medio del Tratado de Montevideo.



Posteriormente, se estableció, en 1969, el Grupo Andino, constituido de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú.

Durante la década de los años 1970 no hubo gran movimiento o progreso en el establecimiento de un mercado común en América Latina. En 1980, el segundo Tratado de Montevideo, fue firmado por las naciones americanas, estableciendo la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Esta asociación enfatizó los intereses particulares de los estados miembros, en vez de enfatizar la importancia de integración regional.



IMPORTANCIA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Su importancia atiende a los beneficios que brinda:

- *Aprovechamiento de Economías de Escala.
- *Mayor Competencia y reducción de rentas monopólicas.
- *Aumento de la Inversión nacional.
- *Atracción de inversión extranjera directa.
- *Reducción de costos de transacción .
- *Fomento del ahorro.
- *Incremento de la productividad total de los factores.
- *Mayor Estandarización de normas y regulaciones.
- *Mayor articulación del aparato productivo.
- *Incorporación de procesos tecnológicos.
- *Incentivar la innovación y la investigación.
- *Favorecer procesos de especialización industrial.
- *Fortalecimiento empresarial.
- *Adquisición y difusión de información, capacitación y servicios financieros,
- *Contribuir al logro de la equidad., et. al.

Etapas del Proceso de Integración Económica.

En términos generales existen siete formas distintas de acuerdos económicos regionales formales, a saber:



- Acuerdo Preferenciales
- Zona de Libre Cambio o Comercio
- Unión Aduanera
- Mercado Común
- Unión económica
- Unión Monetaria
- Unión Económica Plena

Acuerdo Preferencial

Forma más simple de integración económica en la cual se otorgan determinadas ventajas de manera recíproca entre los firmantes. Estos acuerdos preferenciales son contratos para facilitar el comercio, generalmente los beneficios son de tipo arancelario.



Zona de Libre Cambio o Comercio

En este modelo, todos los miembros del grupo eliminan los aranceles a los productos de los otros miembros, mientras que, al mismo tiempo, se conserva la independencia de cada uno de ellos para desarrollar políticas comerciales con los no miembros.

En otras palabras cada miembro de la ZLC puede mantener sus propios aranceles y otras barreras comerciales en el “mundo exterior”.



Unión Aduanera

En esta etapa de la integración económica, los miembros eliminan todos los aranceles y el grupo adopta una política comercial externa común con relación a los no miembros. Además el grupo trabaja como una entidad en la negociación de todos los acuerdos comerciales con los no miembros.

La aplicación de un arancel externo común elimina la posibilidad del trasbordo para los no miembros. Por lo tanto, la unión aduanera es un paso hacia una integración económica más estrecha que la ZLC.



Mercado Común

En el mercado común, los miembros eliminan todos los aranceles, adoptan una política comercial externa común para los no miembros y eliminan todas las barreras a los movimientos factoriales que se producen entre ellos.

El libre movimiento de trabajadores y de capital entre los miembros representa un nivel superior de integración económica, así como una mayor reducción del control interno de la economía de cada país miembro. El tratado de Roma de 1957 fundó la Comunidad económica Europea (CEE) o el Mercado común Europeo, el cual comenzó a funcionar oficialmente el 1 de enero de 1958.



Unión Económica

Una forma adicional y comprensiva de la integración es la unión económica. Esta forma de integración económica de los países abarca todos los elementos del mercado común, así como la unificación de las instituciones económicas y la coordinación de la política económica en todos los países miembros.

Aunque es evidente que siguen existiendo las entidades políticas separadas, en general, con esta unión se desarrollan algunas instituciones supranacionales cuyas decisiones se aplican a todos los miembros.

Unión Monetaria

Es el paso posterior a la unión económica donde los países fijan los tipos de cambio entre los miembros y se crea una moneda única.



Unión Económica Plena

Se da cuando se contemplan dentro de un acuerdo los siguientes requisitos: libre comercio de mercancías, arancel externo común, libre movilidad de factores, política económica armonizada y política económica unificada.



UNIDAD 3

MARCO CONSTITUCIONAL Y LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR



Artículo. 25

Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución.

El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará al cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución.

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el Artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

Asimismo podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.

La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desarrollo del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución.

Artículo. 49

El Supremo Poder de la Federación se divide para su ejercicio en Legislativo, Ejecutivo y Judicial.

No podrán reunirse dos o más de estos Poderes en una sola persona o corporación, ni depositarse el Legislativo en un individuo, salvo el caso de facultades extraordinarias al Ejecutivo de la Unión, conforme a lo dispuesto en el artículo 29. En ningún otro caso, salvo lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 131, se otorgarán facultades extraordinarias para legislar.



Artículo. 73 Fracción IX

Para impedir que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones.



Artículo. 73 Fracción XVIII



Para establecer casas de moneda, fijar las condiciones que ésta deba tener, dictar reglas para determinar el valor relativo de la moneda extranjera y adoptar un sistema general de pesas y medidas.

Artículo. 73 Fracción XXIX-A

Para establecer contribuciones:

- 1o.** Sobre el comercio exterior;
- 2o.** Sobre el aprovechamiento y explotación de los recursos naturales comprendidos en los párrafos 4º y 5º del artículo 27;
- 3o.** Sobre instituciones de crédito y sociedades de seguros;
- 4o.** Sobre servicios públicos concesionados o explotados directamente por la Federación; y
- 5o.** Especiales sobre:
 - a)** Energía eléctrica
 - b)** Producción y consumo de tabacos labrados;
 - c)** Gasolina y otros productos derivados del petróleo
 - d)** Cerillos y fósforos;
 - e)** Aguamiel y productos de su fermentación; y
 - f)** Explotación forestal.
 - g)** Producción y consumo de cerveza.



Las entidades federativas participarán en el rendimiento de estas contribuciones especiales, en la proporción que la ley secundaria federal determine. Las legislaturas locales fijarán el porcentaje correspondiente a los Municipios, en sus ingresos por concepto del impuesto sobre energía eléctrica.

Artículo. 104

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 y tribunales del orden común de los Estados y del Distrito Federal. Las sentencias de primera instancia podrán ser apelables para ante (*apelables ante, sic DOF 08-10-1974*) el superior inmediato del juez que conozca del asunto en primer grado.



I-B. De los recursos de revisión que se interpongan contra las resoluciones definitivas de los tribunales de lo contencioso-administrativo a que se refieren la fracción XXIX-H del artículo 73 y fracción IV, inciso e) del artículo 122 de esta Constitución, sólo en los casos que señalen las leyes. Las revisiones, de las cuales conocerán los Tribunales Colegiados de Circuito, se sujetarán a los trámites que la ley reglamentaria de los artículos 103 y 107 de esta Constitución fije para la revisión en amparo indirecto, y en contra de las resoluciones que en ellas dicten los Tribunales Colegiados de Circuito no procederá juicio o recurso alguno;

- II.** De todas las controversias que versen sobre derecho marítimo;
- III.** De aquellas en que la Federación fuese parte;
- IV.** De las controversias y de las acciones a que se refiere el artículo 105, mismas que serán del conocimiento exclusivo de la Suprema Corte de Justicia de la Nación;
- V.** De las que surjan entre un Estado y uno o más vecinos de otro, y
- VI.** De los casos concernientes a miembros del Cuerpo Diplomático y Consular.



Artículo. 117

Los Estados no pueden, en ningún caso:

- I.** Celebrar alianza, tratado o coalición con otro Estado ni con las Potencias extranjeras.
- II.** Derogada.
- III.** Acuñar moneda, emitir papel moneda, estampillas ni papel sellado.
- IV.** Gravar el tránsito de personas o cosas que atravesen su territorio.
- V.** Prohibir ni gravar directa ni indirectamente la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera.
- VI.** Gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que陪伴 la mercancía.

VII. Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuesto (*impuestos, sic DOF 05-02-1917*) o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras, ya sea que esta diferencia se establezca respecto de la producción similar de la localidad, o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia.

VIII. Contraer directa o indirectamente obligaciones o empréstitos con gobiernos de otras naciones, con sociedades o particulares extranjeros, o cuando deban pagarse en moneda extranjera o fuera del territorio nacional.



Los Estados y los Municipios no podrán contraer obligaciones o empréstitos sino cuando se destinen a inversiones públicas productivas, inclusive los que contraigan organismos descentralizados y empresas públicas, conforme a las bases que establezcan las legislaturas en una ley y por los conceptos y hasta por los montos que las mismas fijen anualmente en los respectivos presupuestos. Los ejecutivos informarán de su ejercicio al rendir la cuenta pública.

IX. Gravar la producción, el acopio o la venta del tabaco en rama, en forma distinta o con cuotas mayores de las que el Congreso de la Unión autorice.

El Congreso de la Unión y las Legislaturas de los Estados dictarán, desde luego, leyes encaminadas a combatir el alcoholismo.



Artículo. 131

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 aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.



El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente.

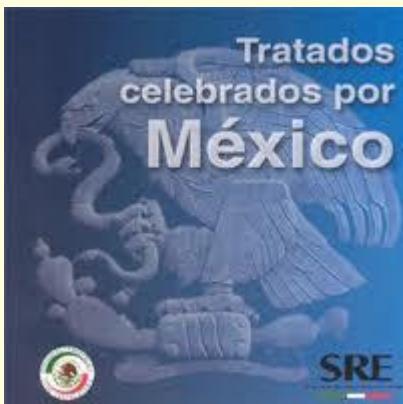


- Con el fin de regular:
 - - el comercio exterior
 - - la economía del país
 - - la estabilidad de la producción nacionalo de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país.



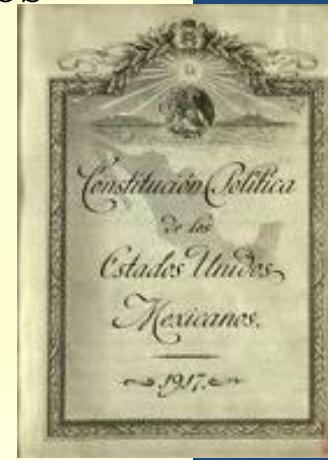
- El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.





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.



UNIDAD 4

COMERCIO DE BIENES



Medidas arancelarias

Regulaciones de política comercial de un país, centradas exclusivamente en los aranceles aduaneros o tarifas que conforman tributos o impuestos al comercio exterior que deben pagar las mercancías que se importan o exportan a o desde un territorio aduanero



Medidas no arancelarias

Son prácticas administrativas que dificultan e impiden el libre flujo de mercancías de un territorio aduanero a otro

Arancel

La naturaleza: tributo aduanero que perciben las aduanas por las importaciones y exportaciones de mercancías, objeto del comercio exterior.



Definición:

Es una medida de política comercial que establecen los impuestos al comercio exterior, según la ubicación de las mercancías en la nomenclatura y el propio origen de las mercancías objeto del comercio internacional

Tipos de arancel

Consolidado

Implica un límite máximo que no debe superarse frente a ningún exportador signatario del GATT y que implica un compromiso universal de apertura de mercados garantizados por dicho acuerdo; con excepción de aquellos casos en que exista un perjuicio grave a la balanza de pagos o en la industria por un aumento repentino de las importaciones.

Preferenciales

Son aquellos que se pactan en los Tratados y Acuerdos de Libre Comercio y que bajo el artículo XXIV del GATT-OMC, son aplicables generalmente a favor de los países en desarrollo.

Las barreras no arancelarias se clasifican en:

- 1.Cuantitativas: Cuotas, licencias o permisos de importación y exportación, establecimientos de precios oficiales, etc.
- 2.Cualitativas: Normas como por ejemplo sanitarias, fitosanitarias, técnicas, de embalaje y etiquetado, etc.

Permisos previos

Instrumento utilizado por la secretaría de economía en la importación y exportación de bienes sensibles , para realizar la entrada o la salida de mercancías al territorio nacional, consiste en someter un trámite administrativo anticipado de autorización, cualquier operación de comercio exterior de mercancías, que una persona desee llevar a cabo.

Exenciones al pago de arancel

- ART. 304 TLCAN



ARTICULO 304. EXENCION DE ARANCELES ADUANEROS

1. SALVO LO DISPUESTO EN EL ANEXO 304.1, NINGUNA PARTE PODRA ADOPTAR UNA NUEVA EXENCION DE ARANCELES ADUANEROS, NI AMPLIAR UNA EXENCION EXISTENTE RESPECTO DE LOS BENEFICIARIOS ACTUALES, NI EXTENDERLA A NUEVOS BENEFICIARIOS, CUANDO LA EXENCION SE CONDICIONE, DE MANERA EXPLICITA O IMPLICITA, AL CUMPLIMIENTO DE UN REQUISITO DE DESEMPEÑO.

- 2. NINGUNA DE LAS PARTES PODRA CONDICIONAR, DE MANERA EXPLICITA O IMPLICITA, LA CONTINUACION DE CUALQUIER EXENCION DE ARANCELES ADUANEROS EXISTENTES AL CUMPLIMIENTO DE UN REQUISITO DE DESEMPEÑO, SALVO POR LO DISPUESTO EN EL ANEXO 304.2.

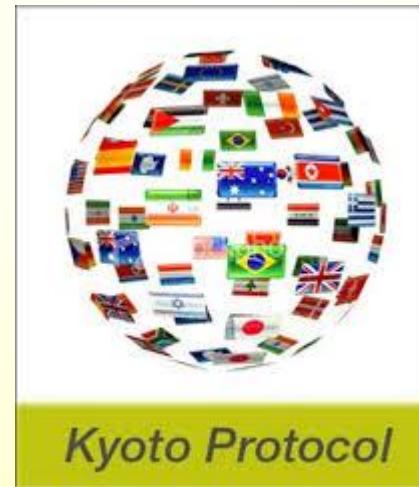


- 3. SI UNA PARTE PUEDE DEMOSTRAR QUE UNA EXENCION O UNA COMBINACION DE EXENCIONES DE ARANCELES ADUANEROS QUE OTRA PARTE HAYA OTORGADO A BIENES DESTINADOS A USO COMERCIAL POR UNA PERSONA DESIGNADA, TIENE UN EFECTO DESFAVORABLE SOBRE SU ECONOMIA, O SOBRE LOS INTERESES COMERCIALES DE UNA PERSONA DE ESA PARTE, O DE UNA PERSONA PROPIEDAD O BAJO CONTROL DE UNA PERSONA DE ESA PARTE, UBICADA EN TERRITORIO DE LA PARTE QUE OTORGA LA EXENCION, LA PARTE QUE OTORGA LA EXENCION DEJARA DE HACERLO O LA PONDRA A DISPOSICION DE CUALQUIER IMPORTADOR.



Fundamento Reglas de Origen

El Convenio Internacional para la Simplificación y
Armonización de los Regímenes Aduaneros de 1999
(Convenio Kyoto actualizado)



Concepto de las reglas de origen

Son las estipulaciones o disposiciones específicas desarrolladas con base en principios o criterios positivos establecidos por la legislación nacional o por acuerdos internacionales aplicados por un país para determinar el origen de una mercancía.



Criterios para determinar las Reglas de Origen

- De las mercancías obtenidas enteramente en un solo Estado, dentro de este criterio se encuentran las mercancías siguientes:
 - a) productos minerales extraídos en dicho país.
 - b) los productos vegetales recolectados en él.
 - c) los animales vivos, nacidos y criados en él.
 - d) los productos procedentes de animales vivos criados en él
 - e) los productos de caza y de la pesca practicados en él.
- Transformación o elaboración sustancial.
- Listas de operaciones o transformaciones específicas.
- Ensamble.
- Criterio Económico.
- Criterio del valor añadido.
- Criterio Intelectual.

- Transformación o elaboración suficiente.
- Cambio de posición tarifaria.
- El sistema armonizado.
- Acumulación.
- Transporte directo.



Obstáculos técnicos al comercio: Las normas técnicas y sanitarias

El comercio internacional ha tenido un importante crecimiento por la variedad de productos comercializados y más participación de países.

Lo cual ha implementado dos fenómenos iniciativas de integración comercial a través de aranceles y políticas aduaneras; y la liberación global del comercio mediante la reducción de barreras comerciales.

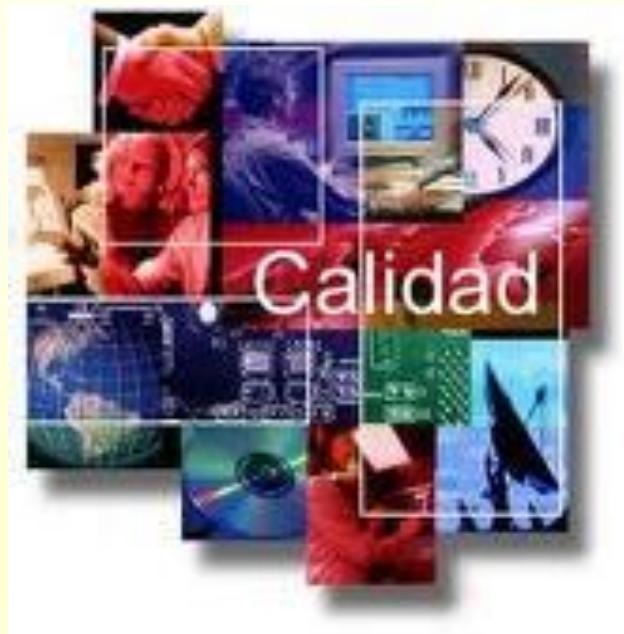
Los obstáculos técnicos al comercio exterior son un tipo de barreras no arancelarias que entorpecen el flujo de productos de un mercado a otro, que surgen de la necesidad de elegir el producto a consumir.



Las normas técnicas

Se refieren a la calidad, seguridad, productos, procedimientos de evaluación, entre otras. Se establecen a través de reglamentos técnicos que son documentos que establecen requisitos o especificaciones de los productos.

Estas normas facilitan el desempeño del sector productivo por estandarizarse en la calidad, fomentan el desarrollo tecnológico voluntariamente por servir a los fabricantes para mejorar las características del bien o el servicio producido.



Las normas sanitarias

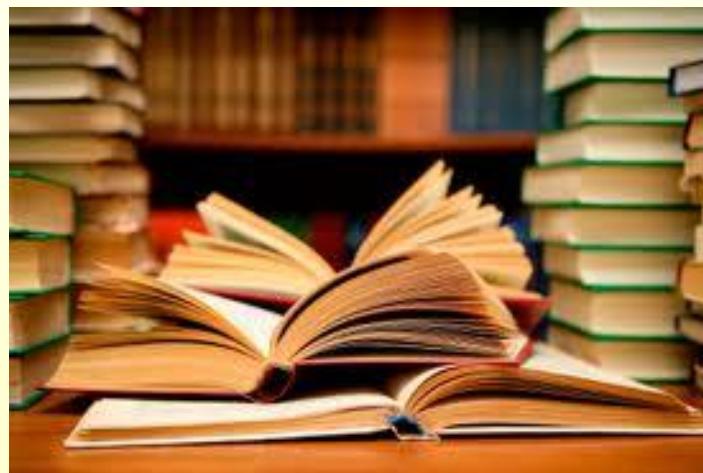


Regulan de mayor relevancia el control de los productos a través de dichas disposiciones o procedimientos de evaluación en conformidad a que la salud de los consumidores se ve comprometida. Y ya que internacionalmente la salud es un derecho fundamental, donde los Gobiernos ejercen importante tutela.

Normalización importancia objetivo y uso

La importancia de la existencia de normas que regulen al comercio exterior radica en cuidar los derechos de productores y consumidores internacionales a través de nivelar las garantías de calidad de productos importados con las mismas garantías con que se producen íntegramente.

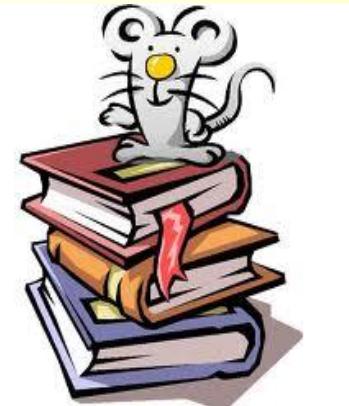
Están reguladas toda esa normalización por la Organización Mundial del Comercio y los acuerdos comerciales bilaterales.



Dentro de su objetivo tenemos que buscan que los productos importados y exportados cumplan determinadas características y requisitos para proteger el comercio internacional. Y es promovida por los Gobiernos de los países, ya que todo el mundo está relacionado con el comercio como modo de subsistencia.

El uso que se da a las normas en materia comercial que se expiden varía dependiendo lo que se quiera regular ya sea algún tipo de bienes, productos o bien si se trata de proteger a los personales que participan en las relaciones comerciales internacionales.

Norma Técnica: Son las especificaciones científicas que deben incorporar los diferentes productos que son objeto de comercialización tanto en el mercado interno como externo, cuyo objetivo es preservar la vida y salud de personas, animales y plantas, medio ambiente y seguridad.



Medida Sanitaria o Fitosanitaria:

1. Protegen la salud de las personas y de los animales por los riesgos de productos alimenticios;
2. Protegen la salud de las personas de enfermedades propagadas por animales y vegetales;
3. Proteger la salud de animales y vegetales contra plagas o enfermedades

Disciplinas aplicables a las normas técnicas y fitosanitarias

Las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias al ser reguladoras de cuestiones como calidad, salubridad, seguridad, etc. de un producto; trabajan conjuntamente con ciertas disciplinas, tanto del área de la salud, como medicina, como del área química y biológica, en materia de alimentos, seres vivos, organismos patógenos, bacterias, virus, materiales químicos que conforman los objetos materia de que se trate, y muchas disciplinas sociales como la sociología, historia, y el derecho y la economía principalmente para regular el comercio internacional.

Objetivo de las salvaguardias

Inhibir temporalmente las importaciones a fin de proporcionar un periodo de alivio a las industrias nacionales dañadas o amenazadas de daño grave y facilitar así su proceso de que ajuste a las nuevas condiciones.



Las salvaguardias

Son medidas temporales de regulación de las importaciones que un país puede adoptar cuando, como resultado de un proceso de apertura de mercados, algún sector de la producción nacional se encuentra dañado o puede ser gravemente dañado ante la necesidad de competir exitosamente en el mercado interno frente a incrementos masivos de importaciones de productos similares o directamente competidores con los productos nacionales.



Para aplicar estas medidas se debe seguir los siguientes principios:

- Se deberán aplicar a todas las importaciones independientemente de su fuente.
- Solo en la medida para prevenir el daño y facilitar el ajuste.
- Serán temporales no excedentes a 4 años y prorrogadas a 8.
- Puede ser reimpuesta si no fue aplicada en un periodo igual a la medida anterior que sea de 2 años.
- No aplicadas en países en desarrollo con importaciones menores al 3% de las totales. En países desarrollados altamente se puede prorrogar su aplicación 2 años mas a lo ya establecido.
- Las autoridades investigadoras deben basarse en información y análisis técnicos.
- El país que decida aplicar estas medidas debe ofrecer una compensación comercial adecuada al país con el cual el flujo comercial se verá afectado. Suele ser una concesión en materia de reducción arancelaria.

Tipos de salvaguardias

1. Definitivas: son las que tienen como fin estar vigentes durante el plazo máximo que se le otorga a las salvaguardias, sin interrumpirse.
2. Provisionales: son implantadas por un tiempo específico como modo de prueba.



Procedimientos en materia de normalización

- 1.Se inicia de oficio a solicitud de parte por organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas, similares o competitivas y que dañen o amenacen la producción nacional al ser importadas. La solicitud debe argumentar los motivos necesarios por los que se tiene la necesidad de aplicar la salvaguarda.

- 2.Entonces la Secretaría de economía tiene 25 días para aceptarla y dar inicio a la investigación a través de una resolución; a partir de esta resolución la Secretaria. Notifica a las partes que declaren lo que a su derecho convenga;

3. Hay 17 días de plazo para requerir al solicitante presente mas elementos de prueba y 20 días para presentarlos.
4. Si no cumple los requisitos las solicitud y pruebas, se desecha la solicitud en un plazo de 20 días.
5. La determinación de las medidas de salvaguarda deberán hacerse en un plazo no mayor de 210 días a partir de la resolución que dio inicio a la investigación.
6. La Secretaría mandará un proyecto de resolución final a la Comisión de Comercio Exterior para que emita la opinión previa a la publicación de la resolución.

Prácticas desleales del comercio internacional

Se consideran prácticas desleales al comercio exterior la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares.



Se entenderá por daño:

1. Un daño material causado por una rama de producción nacional;
2. Una amenaza de daño a una rama de producción nacional;
3. Un retraso en la creación de una rama de producción nacional,



Se considera al precio inferior del normal:

1. Cuando el precio es comparable al de producto idéntico o similar en otras operaciones comerciales.
2. Cuando es comparable con producto similar o idéntico en el mercado interno del país exportador.
3. A falta de fijación de precio en el mercado interno, cuando el precio se compara con un país tercero en operaciones comerciales;
4. O cuando el precio con el que entra es menor al costo de producción en el país de origen.





Mercancía idéntica:

Las que se producen en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que sean iguales en todo, incluso en sus características físicas, calidad, marca y prestigio comercial.

Mercancías similares:

Que se parezcan a otras en cuanto a calidad, prestigio comercial y marca. Excepto de esto sería Trabajos Artísticos, Diseños, Planos, Croquis, etc.

Discriminación de precios Dumping:

Es una práctica desleal de comercio consistente en introducir mercancías originarias o procedentes de cualquier país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal, y daña o amenaza los productos nacionales de artículos idénticos o similares

Tipos de dumping

- Esporádico: discriminación ocasional de precios provocada por la existencia de excedentes en la producción de un mercado doméstico.
- Intermitente: forma más dañina de dumping que consiste en la venta por parte del exportador de la producción en el mercado externo, logrando una pérdida, pero teniendo acceso al mercado excluyendo la competencia. Luego aumenta considerablemente el precio para obtener ganancias monopólicas.
- Continuo: políticas de un monopolista que se da cuenta de la separación del mercado interno con el externo por barreras arancelarias.

Subvención o subsidio:

Es una contribución financiera de un gobierno a una particular, que le confiere en beneficio para incrementar artificialmente la ventaja competitiva de sus exportadores.

Directamente otorgada por el Gobierno o a través de organismo público o entidad privada.



Investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional

La Secretaría de Economía es la dependencia encargada del procedimiento antidumping a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales que tiene facultades para tramitar y resolver investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio.

Inician a petición de los productores nacionales que tienen un interés jurídico de por medio, o de oficio por la Secretaría.

1. Se realiza una solicitud que describa la mercancía de cuya importación se trate y su clasificación arancelaria vigente, la narración de hechos y pruebas que acrediten la práctica desleal de comercio. Con esto se da la aceptación de la solicitud, la revisión de su procedencia y la resolución de que inicia el procedimiento de investigación.

2. Con su aceptación se presume la defensa de las partes, el ofrecimiento de pruebas y la resolución preliminar.
3. Ofrecimiento de pruebas, desahogo de las mismas, audiencia pública, alegatos, análisis y verificación de la información proporcionada por las partes y la resolución final.



UNIDAD 5

COMERCIO DE SERVICIOS

E INVERSIÓN EXTRANJERA



SERVICIOS

- La producción y comercialización de servicios es un fenómeno inédito en la economía internacional que ha venido a replantear teorías económicas, teorías del comercio internacional, el propio proceso de globalización y con ello la necesidad de crear regulaciones internacionales, tales como el GATS, FTA, TLCAN y otros tratados que impactan a las naciones.



- Como sabemos, en la comercialización internacional de bienes por mucho tiempo se trabajó en busca de un orden jurídico, mismo que ha planteado y continúa planteando problemáticas diversas, por lo que el reto como abogados o profesionales en general está latente para identificar ahora problemáticas respecto a la comercialización internacional de los servicios y buscar una solución desde una mejor regulación tanto a nivel internacional como nacional, si es que no queremos descuidar este mercado, como pudo ser con el de bienes en el contexto actual.



- La comercialización internacional de los servicios se inicia con el Free Trade Agreement entre Canadá y Estados Unidos (FTA), que en su capítulo XIV, denominado “Servicios”, establece una serie de disposiciones que conforman un conjunto de reglas bilaterales para el comercio de servicios. Dentro del FTA, ambos países consideran lo siguiente:



- a) El comercio de servicios representa la política comercial internacional en los ochenta.
- b) Las economías se incrementan dependiendo de la riqueza generada por las transacciones de servicios.



- c) El comercio internacional de los servicios debe tener un lugar en un escenario de reglas y regulaciones.
- d) Es necesario hacer una estructura general de reglas incorporando principios de aplicación general, como están materializados en el GATT para el comercio de bienes.



- e) No es posible hablar sobre el libre comercio de bienes sin hablar del libre comercio de servicios, porque el comercio de servicios se incrementa mezclándolo con la producción, venta, distribución y servicios de bienes.



- f) Lo básico es la eficiencia económica y competitiva que se da al eliminar barreras comerciales al sector servicios entre Canadá.
- g) Para llevar acabo algunos beneficios económicos en servicios, fue necesario centrar la negociación sobre la naturaleza de regulaciones que constituyen las barreras al comercio.



- El comercio internacional de los servicios ha traído como consecuencia la creación de nuevas figuras, tales como las ventajas competitivas, las cuales se oponen por su contenido a las ventajas comparativas.



- La ventaja comparativa es la premisa clásica del comercio internacional, la cual centra su eficiencia en los factores productivos y sus costos relativos, de manera que un país debe especializarse en producir exclusivamente bienes o mercancías de los cuales tiene abundancia de recursos y costos relativos favorables, y adquirir de otro u otros países aquellos bienes de los que carece



- Con la comercialización de los servicios, es insuficiente sustentar el progreso de un país, exclusivamente, en la mayor o menor abundancia de recursos y sus costos relativos. De ahí el surgimiento de las ventajas competitivas.



- Los recursos tecnológicos, los transportes, los financiamientos, la mercadotecnia y publicidad (servicios), definen las preferencias de los consumidores.



- La calidad y diferenciación de los productos junto a los llamados servicios posventa (garantías) son las determinantes y conformadores de las ventajas competitivas, es decir, de nada vale que un país tenga ventajas comparativas en el nivel de su planta productiva, si no tiene un sector moderno de servicios que le permita llegar a los centros de consumo con la oportunidad y prontitud que exigen éstos



- **Externalización de los servicios.** Con la emergencia de los servicios, surge el fenómeno denominado por la doctrina económica como la externalización de los servicios, este fenómeno ha planteado a algunos autores la idea que las economías modernas asisten a un proceso de desindustrialización a manos de la especialización de empresas, que dejan los procesos de manufactura para especializarse en empresas de servicios.



- Clasificación.
- Al igual que los bienes clasificados en el SADCM, que a la fecha presenta un sin número de problemas para que todos los países puedan homogeneizar dicha clasificación, en materia de servicios, se inicia con un marco complejo para buscar una homogeneización y ésta se puede observar en la lista de compromisos específicos de la OMC.



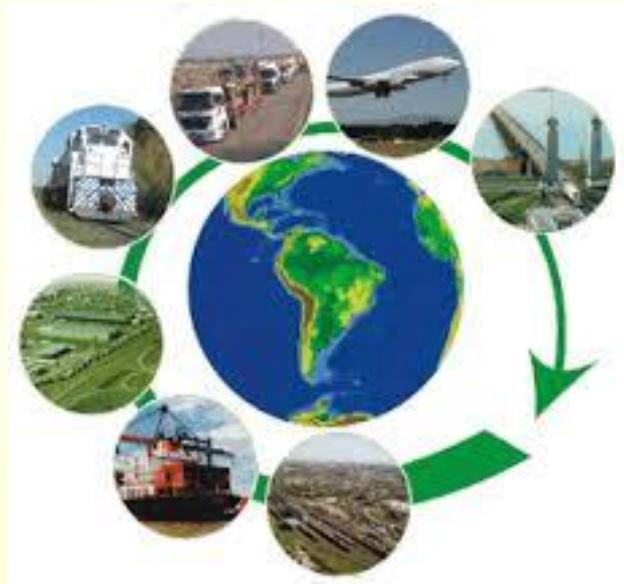
- Principios Son los mismos que se han manejado desde el GATT de 1947 hasta la OMC, tanto para bienes como para servicios, incluso en el TLCAN, tales como:
1) Trato nacional. 2) Trato de la nación más favorecida. 3) Transparencia. 4) Liberalización progresiva. 5) Se permiten las restricciones para proteger la balanza de pagos (artículo XII del GATS).



- Formas de comercialización Como sabemos, el comercio de servicios entre países puede realizarse en tres formas:
 - a) Movilidad del consumidor del servicio, trasladándose el consumidor o adquirente de servicios a otro país que provee el servicio.



- b) Movilidad del prestador del servicio, trasladándose el proveedor del servicio al mercado de otro país a prestar dicho servicio sin efectuar grandes inversiones para ello;



- c) Movilidad del servicio, efectuar inversiones en infraestructura, maquinaria y equipo en un mercado determinado



- Entrada temporal de personas de negocios Los prestadores de servicios, requieren de libre flujo en las fronteras, para llevar acabo la prestación del servicio.



- De ahí la importancia de la entrada temporal de personas de negocios en la comercialización internacional de los mismos



- El ingreso de una persona física al territorio de otro país distinto al de su residencia u origen por un tiempo determinado, sin intenciones de residir permanentemente en él, constituye la entrada temporal de personas.



- El TLCAN, en su capítulo XVI “Entrada temporal de personas de negocios”, artículo 1608 establece:
- Para los efectos del presente capítulo, entrada temporal significa la entrada de una persona de negocios de una Parte, a territorio de otra Parte sin la intención de establecer residencia permanente”; [y] “persona de negocios significa el ciudadano de una parte que participa en el comercio de bienes o prestación de servicios o en actividades de inversión



- El anexo 1603, del TLCAN establece cuatro categorías para la entrada temporal de personas de negocios: visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, transferencia de personal dentro de una empresa y profesionales. Subdividiendo la categoría de visitantes de negocios en siete actividades (investigación y diseño, cultivo, manufacturas y producción, comercialización, ventas, distribución, servicios posteriores a la venta y servicios generales).



- A nivel multilateral se conserva el concepto “acceso a mercados” en su artículo XVI, y en el TLCAN se establece que un prestador de servicios de otro país miembro no estará obligado a residir o establecer en su territorio, oficina alguna de representación, sucursal o cualquier otro tipo de empresa como condición para prestar un servicio.



- Estos dos conceptos son un límite al derecho al establecimiento, y permite el nacimiento de un tema fundamental, entrada temporal de personas de negocios, que en los dos marcos referenciales, se entiende la presencia de la persona física, distinguiendo cuatro categorías: visitantes de negocios, comerciantes (intercambio significativo), personal transferido dentro de un compañía y ciertas categorías de profesionales.



- El Acuerdo General sobre Servicios (GATS, por sus siglas en inglés), constituye el primer conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de los servicios, es decir, es un acuerdo sin precedentes, que por la importancia actual del comercio de servicios constituye un instrumento esencial, en el sentido de que establece las normas generales que han de ser aplicables en los países miembros de la OMC en esta materia.



- El acta final de la Ronda Uruguay de negociaciones (del 15 de abril de 1994) contiene varias decisiones ministeriales relacionadas con los servicios:
 - a) Decisión relativa a las disposiciones institucionales para el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.



- b) Decisión relativa a determinados procedimientos de solución de diferencias para el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.



- c) Decisión sobre el comercio de servicios y el medio ambiente.
- d) Decisión relativa a las negociaciones sobre el movimiento de personas físicas



- e) Decisión relativa a los servicios financieros.
- f) Decisión relativa a las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo.



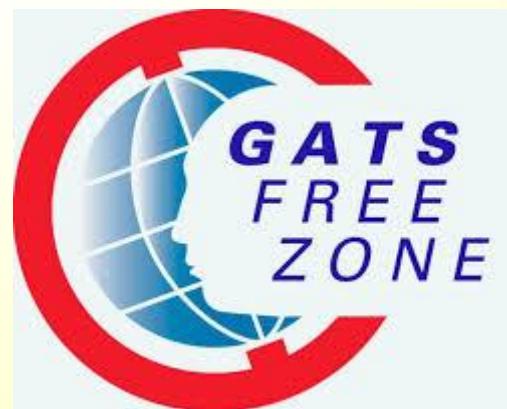
- g) Decisión relativa a las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas.
- h) Decisión relativa a los servicios profesionales.
- i) Decisión sobre la adhesión al Acuerdo sobre contratación pública.



- j) Decisión sobre aplicación y examen del entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.
- k) Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros.



- **Cómo los servicios se entregan internacionalmente.**
- El GATS clasifica la entrega de servicios de cuatro diferentes modos: 1) oferta transfronteriza; 2) consumo al extranjero; 3) presencia comercial o de persona moral, y 4) presencia de persona física. Esta clasificación se refiere tanto a las barreras que impiden la provisión internacional de servicios como a las opciones de entrega disponibles para las empresas.



- 1) La oferta transfronteriza se refiere a una compañía en un país vendiéndole un servicio a otra en otro país, sin que uno u otro cruce físicamente la frontera. Un claro ejemplo de esto sería un inversionista en México que hace uso de servicios de un corredor bursátil en Estados Unidos por teléfono o Internet. La Internet ha dificultado la edificación de barreras por parte de los gobiernos nacionales para regular este tipo de comercio, pues dichas transacciones son difíciles de detectar, mas aún, cuando el tipo de servicio prestado consta de consultoría profesional.



- 2) El consumo al extranjero se da cuando el consumidor viaja al país donde se encuentra el prestador de servicios y adquiere ahí el servicio. Por ejemplo, alguien que vive en México podría viajar a los Estados Unidos en busca de atención médica. Los habitantes de un país muchas veces utilizan servicios cuando viajan al extranjero; los turistas rentan cuartos de hotel y automóviles, disfrutan de los servicios de un restaurante y adquieren servicios financieros como el seguro del automóvil rentado o el simple cambio de moneda. Al igual que con la oferta transfronteriza, es difícil para los gobiernos regular este tipo de intercambio de servicios.



- 3) La presencia comercial o de personas morales alude a la incorporación por parte de un consorcio extranjero en otro país para ofrecer ahí sus servicios. Un banco, por ejemplo, puede abrir una sucursal o comprar a un banco extranjero para ofrecer sus servicios. La presencia comercial casi siempre significa algún tipo de inversión y toma la forma de regulaciones de inversión extranjera. Sin embargo, la mayoría de los países buscan la inversión extranjera como manera de incrementar el crecimiento económico, crear trabajos y obtener tecnología que comúnmente acompaña a la inversión extranjera.



- La presencia de personas físicas atañe a la entrega de un servicio que requiere que el país importador emita una visa de entrada para la persona que entra al país. Éstas pueden variar, desde visas temporales que permiten que el profesional ingrese al país para aconsejar al cliente hasta visas de mayor plazo para que compañías extranjeras coloquen a sus ejecutivos en el país anfitrión con el fin de manejar sus cuentas locales. Resulta más problemático para muchos países proporcionar este tipo de ingreso, pues significa ceder cierto control sobre la política migratoria, un área políticamente sensible.



- La forma en la que se entregan sus servicios es un tema muy importante para las firmas prestadoras de servicios. La mejor manera varía según el origen del negocio. Algunas son más costosas que otras; por ejemplo, invertir en una oficina en el extranjero es más costoso que poner un sitio web por el cual se puede atender a un mercado global. Algunos servicios requieren establecer su presencia por medio de inversión extranjera, como limitar la participación extranjera en compañías nacionales, puede impedir el control sobre la inversión. Por tanto, la estrategia que utilice la compañía para entrar al mercado dependerá, en parte, del modo de entrega de servicios permitido bajo legislación de los acuerdos comerciales internacionales.



- Grosso modo, la liberación del comercio afecta a las empresas en tres áreas:
 - a) En la compra,
 - b) En la venta y
 - c) En la competencia.



- En el área de servicios, donde el proceso de liberalización de comercio apenas comienza, las empresas deben prepararse para el futuro pensando de manera global en estas tres áreas, además de lidiar con el estado actual de los hechos.



- a) Respecto a la compra de servicios, las empresas deben buscar el mejor servicio y precio más bajo a nivel global para evitar altos costos de operación y mantenerse competitivas.
- b) Acerca de la venta de servicios, las empresas deben decidir cómo hacer la entrega de servicio y dónde.
- c) En la competencia, éstas deben hacer un benchmarking (evaluación comparativa de servicios con las mejores empresas prestadoras de los mismos en el mundo).



- La tecnología de la comunicación ha facilitado la globalización de muchos servicios para que las empresas adopten planes a nivel mundial aún en lugares donde el gobierno restringe las opciones estratégicas. Mientras los acuerdos de comercio internacional eliminan las restricciones sobre el comercio en servicios y expanden las posibilidades estratégicamente de las empresas, la competencia entre los servicios crecerá. Las empresas que han empleado estrategias para esquivar las restricciones gubernamentales antes de tiempo estarán mejor posicionadas para competir en un mundo con una economía de servicios más liberalizada.



- Muchos negocios son grandes consumidores de servicios que son proporcionados de manera incrementada en una escala global. Las compañías que producen bienes requieren servicios de transportación para distribuirlos internacionalmente. Necesitan también servicios financieros para procesar pagos internacionales y manejar créditos. Del mismo modo, utilizan servicios de telecomunicaciones para comunicarse a todo el mundo. Así, aprovechan también servicios profesionales como asesoría contable y legal. El crecimiento del comercio internacional de bienes ha hecho proliferar la globalización de muchos servicios, que a su vez ha llevado a grandes esfuerzos por liberalizar el comercio de los mismos.



- Debido a que la liberalización del comercio de servicios apenas ha empezado, determinar cuáles pueden ser intercambiados libremente y de qué modo pueden ser entregados es una ardua tarea. No obstante, es importante para las empresas prestadoras de servicios, para que puedan escoger qué estrategia utilizar. Más vital es que las compañías deben seguir el proceso de liberalización muy de cerca para anticiparse a los hechos futuros.



Inversión extranjera



- La inversión extranjera se divide en dos grandes ramas:
 - 1. Directa
 - 2. Indirecta.
- 1.La directa se efectúa por particulares para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de toda clase de negocios también particulares, en un país extranjero. Esta se subdivide en:
 - a)Única cuando el capital del negocio sea exclusivamente extranjero y
 - b)Mixta cuando se combina el capital extranjero con el nacional.
- 2. La indirecta es captada y utilizada por el Estado para realizar obras infraestructurales o aplicarla a empresas estatales de carácter industrial.

En el GATS, no se establece una regulación precisa sobre inversión. El Acuerdo sobre inversión de la OMC es para mercancías. Como se puede observar en el TLCAN, tratado que se aplica más en México respecto a este sector, la inversión extranjera juega un papel predominante tanto en bienes y mucho más en servicios, de hecho, se han realizado modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera para asimilar dichos compromisos, así como a su propio reglamento.



- Actualmente, nuestro país tiene en vigor tratados de libre comercio con diversos países en diferentes continentes, con lo cual ha incrementado su presencia en los mercados mundiales a través de la inversión extranjera y de la expansión sin precedentes de sus ventas al exterior.



LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA

- Es reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en sus fracciones I y IV, así como también del Artículo 73, Fracción XXIX, inciso F, y cuyo objeto es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional.



- Es importante hacer mención que en su Artículo 4to., señala que La inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocatear los ya existentes, salvo por lo dispuesto en esta Ley





- En el citado ordenamiento se contemplan las ya mencionadas áreas estratégicas que de manera exclusiva serán reservadas única y exclusivamente para el Estado, y ningún particular, ya sea mexicano o extranjero podrán participar en ellas

- El Artículo 27 Constitucional, Fracción I menciona claramente, en concordancia que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que los extranjeros podrán adquirir el dominio directo de las tierras, aguas y sus accesiones, o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas, siempre y cuando convengan con la Secretaría de Relaciones Exteriores en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes



- La Globalización ha favorecido enormemente la estructura de la inversión extranjera directa pues permite la liberalización de los movimientos de capital y la internacionalización de la producción, una de las características esenciales para la presencia de las Empresas Transnacionales que son los actores del Nuevo Orden Económico Internacional



- Los efectos de la Inversión extranjera directa dependen de una gama de factores de los países receptores como la distribución de la riqueza y el poder, el control de la producción, la estructura del mercado nacional, la distribución y el empleo de la inversión extranjera directa y su marco regulatorio, pero dependen también de los objetivos y las tendencias de las Empresas transnacionales.



- Una inversión extranjera bien orientada permite a los receptores aumentar la productividad y la competitividad a través de la promoción de exportaciones basada en economías de escala, con este hecho se ampliará el requerimiento de mano de obra calificada, capaz de asumir y adaptar tecnologías a las condiciones del país, situaciones que se traducirán en un bienestar nacional, por favorecer mercados de competencia perfecta que ofrezcan calidad y precios y que aumenten la capacidad industrial productiva del país.



- La IED (inversión extranjera directa) en América Latina debe orientarse no sólo a una simple transferencia de capital, sino que debe fomentar la transformación de la estructura productiva del país receptor con el objetivo único de insertarlo a los mercados internacionales con competitividad. Esta inserción debe ir acompañada de políticas macroeconómicas bien manejadas que promuevan la estabilidad financiera, se establezca un encadenamiento productivo entre los diferentes sectores económicos nacionales y se diversifiquen las alianzas con otros países.



- Los efectos de la Inversión extranjera directa dependen de una gama de factores de los países receptores como la distribución de la riqueza y el poder, el control de la producción, la estructura del mercado nacional, la distribución y el empleo de la inversión extranjera directa y su marco regulatorio, pero dependen también de los objetivos y las tendencias de las Empresas transnacionales.



•UNIDAD 6.

- NOCIONES GENERALES DE LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMERCIALES INTERNACIONALES



- Dentro de los medios de solución de litigios entre personas y sociedades residentes o establecidas en diferentes países se encuentra **el proceso arbitral comercial internacional**, además del proceso jurisdiccional estatal.



- Existen varias razones por las cuales las partes, al seguir alguna diferencia respecto de un contrato, prefieren recurrir **al arbitraje** y no someterse a los tribunales estatales. En primer lugar, porque en el arbitraje encuentran un medio rápido y eficiente para resolver sus disputas, además de que les permite dirimir sus diferencias sin que se afecte la actividad comercial de cada una de ellas.



- En el arbitraje las partes encuentran un medio especializado para analizar a fondo las circunstancias y condiciones de la materia objeto de la controversia, y sobre todo, para que el órgano que deba conocer y decidir al respecto sea imparcial y no esté sujeto a presiones de ningún tipo.



- A finales del siglo XX y ya en este siglo XXI el arbitraje se ha convertido en el medio más importante para resolver litigios comerciales a escala internacional. El arbitraje es una buena medida, el pulso mundial del desarrollo y marca las pautas para encontrar técnicas alternativas para resolución de controversias.



- Seguramente la decisión más importante en el proceso arbitral es el laudo o sentencia arbitral. Se trata de la resolución que resuelve el fondo controvertido.



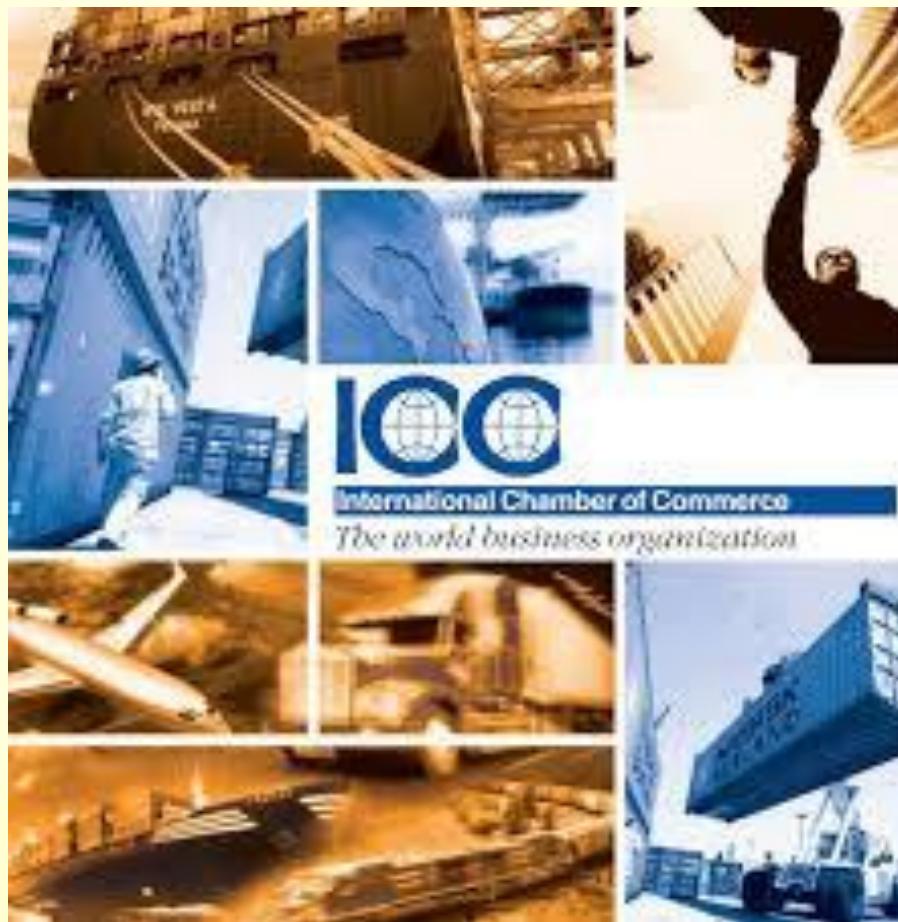
- La posibilidad de combatir una resolución arbitral supone que alguien la considera ilegal o injusta, por lo cual ve afectada su esfera y se ve con la necesidad de impugnar dicha resolución.



- ARBITRAJE INTERNACIONAL
- La palabra arbitraje proviene del latín arbitrari, que significa juzgar, decidir o enjuiciar una diferencia
- - Alternativo al proceso judicial



- El arbitraje moderno se inició con la fundación, en 1892, de la Corte de Londres de Arbitraje Internacional, seguida en 1923 por la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio CCI.



- La CCI es el organismo mundial no gubernamental más importante de comercio; su sede se encuentra en París, lugar donde también está la Corte Internacional de Arbitraje. La CCI tiene comités nacionales en las principales ciudades del mundo, en México se denomina CAPITULO MEXICANO DE LA CÁMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO, A. C., y entre los diversos comités y comisiones que lo integran se encuentra la Comisión sobre Arbitraje Comercial.



- INTERVENCIÓN JUDICIAL EN EL ARBITRAJE
- Según lo dispuesto en el artículo 1415 del Código de Comercio, las disposiciones del mismo se aplicarán al arbitraje comercial nacional, y al internacional cuando el lugar del arbitraje se encuentre en territorio nacional, salvo lo dispuesto en los tratados internacionales de que México sea parte o en otras leyes que establezcan un procedimiento distinto o dispongan que determinadas controversias no sean susceptibles de arbitraje. Asimismo, establece que lo dispuesto por los artículos 1424 y 1425 se aplicará aun cuando el lugar del arbitraje se encuentre fuera del territorio nacional.



- CÓDIGO DE COMERCIO
- Artículo 1424.- El juez al que se someta un litigio sobre un asunto que sea objeto de un acuerdo de arbitraje, remitirá a las partes al arbitraje en el momento en que lo solicite cualquiera de ellas, a menos que se compruebe que dicho acuerdo es nulo, ineficaz o de ejecución imposible.



- Artículo 1425.- Aun cuando exista un acuerdo de arbitraje las partes podrán, con anterioridad a las actuaciones arbitrales o durante su transcurso, solicitar al juez la adopción de medidas cautelares provisionales.



- Para determinar quién es el Juez competente, cuando se requiera intervención judicial, lo será el Juez de Primera Instancia Federal o del orden común del lugar donde se lleve a cabo el arbitraje.
- Sin embargo, hay una intervención Judicial restringida, según lo dispone el artículo 1421, que dice: “Salvo disposición en contrario, en los asuntos que se rijan por el presente título, no se requerirá intervención judicial”.



- La finalidad de restringir la intervención de la Autoridad Judicial, lo es para que el Tribunal Arbitral conduzca el proceso y resuelva la controversia, siendo esto lo que las partes desean, para lo cual es necesario que la autoridad judicial intervenga lo menos posible, por lo que, al intervenir lo menos la autoridad judicial, implica respetar la velocidad y tiempos del proceso arbitral.



- Los únicos casos en que la Autoridad Judicial puede intervenir son los siguientes:
 - Remisión de las partes al arbitraje.
 - Nombramiento de árbitros.
 - Recusación, remoción y excusa de árbitros.
 - Medidas cautelares provisionales.
 - Revisión de la decisión del Tribunal Arbitral sobre su competencia.
 - Desahogo de pruebas.
 - Ejecución, reconocimiento y nulidad del laudo.



- RESOLUCIONES DEL TRIBUNAL ARBITRAL
- El arbitraje no es un procedimiento judicial, aunque tenga muchas similitudes. Las resoluciones de los árbitros se asemejan en muchas ocasiones a las de un procedimiento judicial, porque finalmente se trata de especies del mismo género. “NO HAY ACTOS DE AUTORIDAD POR PARTE DE LOS ÁRBITROS”, no hay función pública por parte de los árbitros. No son servidores públicos.



- El laudo tiene carácter definitivo y resuelve la controversia con fuerza vinculatoria para las partes. El laudo no es recurrible ni por medio de la apelación ni por medio de cualquier otro recurso.



- La naturaleza del arbitraje es que, el laudo no sea recurrible. La voluntad de las partes cuando acuden al arbitraje es excluir de la decisión a los órganos judiciales, en materia que es permisible pactar, por lo que aceptar la intervención judicial para que se entre al fondo de lo resuelto por los árbitros se desnaturaliza el arbitraje en su esencia misma.



- IMPUGNACIÓN

- Contra el laudo arbitral únicamente procede el recurso de nulidad. Este deberá interponerse por escrito ante el Tribunal Superior competente del lugar donde se hubiere dictado, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la notificación del laudo o de la providencia que lo corrija, aclare o complemente. El expediente sustanciado por el tribunal arbitral deberá acompañar al recurso interpuesto.



- La interposición del recurso de nulidad no suspende la ejecución de lo dispuesto en el laudo arbitral a menos que, a solicitud del recurrente, el Tribunal Superior así lo ordene previa constitución por el recurrente de una caución que garantice la ejecución del laudo y los perjuicios eventuales en el caso que el recurso fuere rechazado.



- EJECUCIÓN DE LAUDOS
- Una vez que se le reconoce validez a la sentencia extranjera, total o parcialmente, se procederá, por el juez de homologación, a su ejecución coactiva en cuanto a los resolutivos de condena, ya que, como se indicó, los puntos declarativos o constitutivos, por su naturaleza, no son ejecutables.



- Las partes que se sometieron al arbitraje conforme a las reglas de la Corte de Arbitraje Internacional deberán cumplir “el laudo sin demora”, lo que es válido también para el TLCAN si se tratare de un laudo en materia de inversiones.



- El cumplimiento de un laudo no debe entenderse como un mero cumplimiento de un acuerdo arbitral, sino como el cumplimiento de una decisión jurisdiccional pronunciada luego del proceso arbitral.



- El laudo se ejecutara de la misma manera y conforme al mismo procedimiento con que se ejecuta una sentencia nacional. Sus reglas corresponden a las de homologación de laudos y sentencias extranjeras.



- Interpretada la disposición del artículo 1422 a contrario sensu, nos dice que cuando el “lugar donde se lleve a cabo el arbitraje” no esté dentro de territorio nacional, será competente para intervenir judicialmente los tribunales del lugar sede del arbitraje. Dicho en otras palabras, los tribunales del lugar en donde se realice el arbitraje serán los competentes para conocer de la nulidad del laudo.



- Otros medios de impugnación como la apelación, tratan de nulificar o modificar el acto reclamado, este tipo de medio impugnativo prácticamente es inexistente en el proceso arbitral.



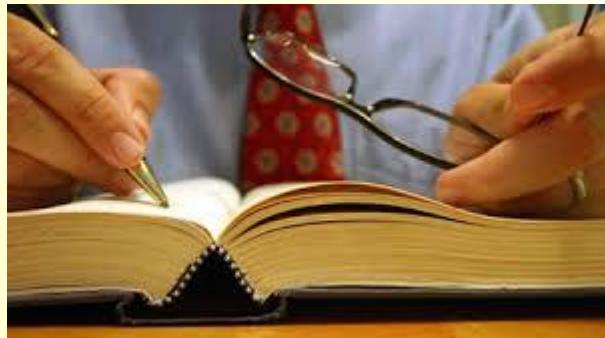
- La nulidad o revocación del laudo es otro medio impugnativo aceptado en el Código de Comercio, el cual sólo podrá ejercerse ante los Tribunales del país que haya sido sede del arbitraje.



- Por último cabe mencionar el amparo; Dicho recurso es improcedente en materia arbitral, ya que este medio impugnativo sólo procede contra actos de autoridades, circunstancia que no se advierte en la naturaleza de los árbitros. Es menester recordar que el laudo no es dictado por autoridades y por tanto, no está sujeto al amparo.



- **RECURSOS APLICABLES AL LAUDO**
- Los únicos recursos aplicables al laudo son la nulidad, reconocimiento y ejecución. En general en el arbitraje no existe una segunda instancia, las únicas excepciones a este principio se presentan cuando las partes lo pacten en forma expresa o que el reglamento de arbitraje así lo establezca.



- NULIDAD
- En general comprende aquellos casos en donde existe una falta o vicio de consentimiento o por falta de capacidad de alguna de las partes. El vocablo nulo se utiliza en este trámite, a fin de referirse a aquellas situaciones como el fraude, error, la coacción, la renuncia, conceptos que pueden ser aplicadas neutralmente en una escala internacional.



• RECONOCIMIENTO

- El reconocimiento de un laudo consiste en darle efectos jurídicos a los resolutivos de un laudo, aunque ello no involucre su ejecución activa. Reconocimiento es diferente a ejecución; Un laudo puede ser reconocido sin ser ejecutado. Puede ser necesario utilizarlo para probar que la controversia ha sido decidida, tiene fuerza de cosa juzgada, y por ende, no puede relitigarse el asunto.



- Ningún sistema legal le da al laudo arbitral fuerza ejecutoria directa e inmediata sino que siempre será necesario recurrir a una autoridad judicial para que autorice la ejecución. Para el reconocimiento o la ejecución de las sentencias o laudos arbitrales a que se aplica, se impondrán condiciones más rigurosas apreciablemente, ni honorarios o costos más elevados, que los aplicables al reconocimiento o a la ejecución de las sentencias arbitrales nacionales.



- EJECUCIÓN

- En México, el juez competente para reconocer o ejecutar es el juez de primera instancia federal o del orden común del domicilio del ejecutado o, en su defecto, el de la ubicación de los bienes, según lo establece el artículo 1422 del Código de Comercio, que a la letra dice: "...conocerá del reconocimiento y de la ejecución del laudo el juez de primera instancia federal o del orden común competente, del domicilio del ejecutado, en su defecto, el de la...".



- La finalidad de la ejecución, es darle fuerza ejecutoria de la que carece la sentencia por su doble calidad extranjera y arbitral.



- *NOTA: Para obtener el reconocimiento y la ejecución previstos anteriormente, la parte que pida el reconocimiento y la ejecución deberá presentar junto con la demanda:
 - - el original debidamente autenticado de la sentencia, o una copia de ese original que reúna las condiciones requeridas para su legalidad,
 - - el original del acuerdo que declare su ejecución antes de su reconocimiento; si ese acuerdo o laudo no estuvieren en un idioma oficial del país en que se invoca la sentencia, la parte que pida el reconocimiento y la ejecución de esta, deberá agregar la traducción a ese idioma de dichos documentos, la traducción deberá ser certificada por un traductor oficial o un traductor jurado, o agente diplomático o consular.
- La nulidad se da por la falta de reconocimiento y en consecuencia la no ejecución.



- Al adherirse México a la Convención sobre Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de 1958 y al adoptar la Ley Modelo de la UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) sobre arbitraje comercial internacional, se adquirió el deber internacional de reconocer y ejecutar en forma sumaria los laudos arbitrales.



- Los laudos arbitrales se presumen válidos y ejecutables. Es por ello que se establece un régimen de excepción y discreción en la posible determinación de su nulidad. Dada esta presunción, la carga de la prueba para su nulidad y ejecución corresponde a la parte que busca anular o resistir la ejecución de los mismos.



- Lo que quiere decir que, en caso de que el derecho mexicano sea más liberar o exija menos elementos que la Convención en lo que concierne a la ejecución de laudos arbitrales, bastará que se cumplan con los requisitos de derecho mexicano para que el laudo pueda ejecutarse, sin que por dicho motivo se considere que la Convención no está siendo observada.



- El Juez tiene competencia únicamente para determinar si existe una de las causales de nulidad o no-ejecución, no puede analizar el fondo del laudo.



• CAUSALES DE NO RECONOCIMIENTO Y EJECUCIÓN

- Un laudo puede no reconocerse o ejecutarse ya sea de oficio o a petición de parte, sin embargo las causales de cada uno varían.
- Podrá denegarse el reconocimiento y ejecución de la sentencia si ha sido anulada o suspendida por una autoridad competente del país en que o conforme a cuya ley ha sido dictada esa sentencia.



- CASOS DE NULIDAD DE LAUDO EN MÉXICO
- En materia de nulidad de laudo, exclusivamente cuando la sede del arbitraje se encuentra en México, quedan como únicas procedentes las seis causas que menciona el artículo 1457, y que son:
 - Falta de capacidad en alguna de las partes, o bien, que dicho acuerdo no ha sido válido de la ley a que las partes lo han sometido.
 - Violación al derecho de audiencia de alguna de las partes.



- Que el laudo se refiere a una controversia no prevista en el acuerdo de arbitraje, o hubo exceso de parte de los árbitros al decidir sobre cuestiones no acordadas por las partes.
- Que la composición del tribunal no se ajustó al acuerdo celebrado entre las partes.
- Que según la legislación mexicana el objeto de la controversia no es susceptible de arbitraje.
- Que el laudo sea contrario al orden público mexicano.



- Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- Capítulo XX: Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias
- Sección A - Instituciones
- Artículo 2001: La Comisión de Libre Comercio



Con relación a este tratado, la Comisión deberá:

- (a) supervisar su puesta en práctica;
- (b) vigilar su ulterior desarrollo;
- (c) resolver las controversias que pudiesen surgir respecto a su interpretación o aplicación;
- (d) supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos conforme a este Tratado, incluidos en el Anexo 2001.2; y
- (e) conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento del Tratado.



- La Comisión podrá:
- (a) establecer y delegar responsabilidades en comités ad hoc o permanentes, grupos de trabajo y de expertos;
- (b) solicitar la asesoría de personas o de grupos sin vinculación gubernamental; y
- (c) adoptar cualquier otra acción para el ejercicio de sus funciones, según acuerden las Partes.



- La Comisión establecerá sus reglas y procedimientos; y a menos que la propia Comisión disponga otra cosa, todas sus decisiones se tomarán por consenso.
- La Comisión se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria, la cual será presidida sucesivamente por cada una de las Partes.



- Artículo 2002: El Secretariado
- 1. La Comisión establecerá un Secretariado que estará integrado por secciones nacionales, y lo supervisará.
- 2. Cada una de las Partes deberá:
 - (a) establecer la oficina permanente de su sección;
 - (b) encargarse de:
 - (i) la operación y asumir los costos de su sección, y
 - (ii) la remuneración y los gastos que deban pagarse a los panelistas, miembros de los comités y miembros de los comités de revisión científica establecidos de conformidad con este Tratado, según lo dispuesto en el Anexo 2002.2;
 - (c) designar al Secretario de su sección, quien será el funcionario responsable de su administración y gestión; y
 - (d) notificar a la Comisión el domicilio de la oficina de su sección.

- 3. El Secretariado deberá:
 - (a) proporcionar asistencia a la Comisión;
 - (b) brindar apoyo administrativo a:
 - (i) los paneles y comités instituidos conforme el Capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias", de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 1908; y
 - (ii) a los paneles creados de conformidad con este capítulo, de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 2012; y
 - (c) por instrucciones de la Comisión:
 - (i) apoyar la labor de los demás comités y grupos establecidos conforme a este Tratado; y
 - (ii) en general, facilitar el funcionamiento de este Tratado.

- Sección B - Solución de controversias
- Artículo 2003: Cooperación
- Las Partes procurarán, en todo momento, llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación de este Tratado y, mediante la cooperación y consultas, se esforzarán siempre por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento.



- Artículo 2005: Solución de controversias conforme al GATT
- 1. Excepto lo dispuesto en los párrafos 2, 3 y 4, las controversias que surjan con relación a lo dispuesto en el presente Tratado y en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en los convenios negociados de conformidad con el mismo, o en cualquier otro acuerdo sucesor (GATT), podrán resolverse en uno u otro foro, a elección de la Parte reclamante.



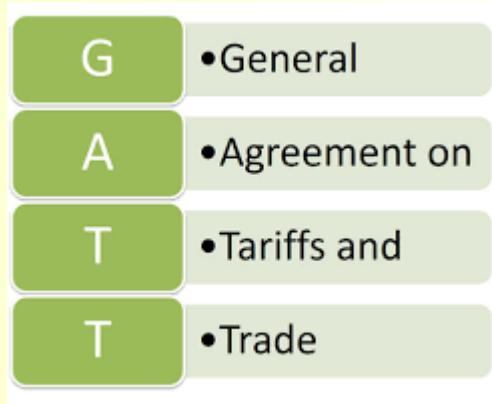
- 2. Antes que una de las Partes inicie un procedimiento de solución de controversias contra otra Parte ante el GATT, esgrimiendo fundamentos sustancialmente equivalentes a los que pudiera invocar conforme a este Tratado, notificará a la tercera Parte su intención de hacerlo. Si respecto al asunto la tercera Parte desea recurrir a los procedimientos de solución de controversias de este Tratado, lo comunicará a la Parte notificadora lo antes posible y esas Partes consultarán con el fin de convenir en un foro único. Si las Partes consultantes no llegan a un acuerdo, la controversia normalmente se solucionará según los lineamientos de este Tratado.(1)



- 6. Una vez que se haya iniciado un procedimiento de solución de controversias conforme al Artículo 2007 o bien uno conforme al GATT, el foro seleccionado será excluyente del otro, a menos que una Parte presente una solicitud de acuerdo con los párrafos 3 o 4.



- 7. Para efectos de este artículo, se considerarán iniciados los procedimientos de solución de controversias conforme al GATT cuando una Parte solicite la integración de un panel, por ejemplo de acuerdo con el Artículo XXIII: 2 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947, o la investigación por parte de un Comité, como se dispone en el Artículo 20.1 del Código de Valoración Aduanera.



- Artículo 2006: Consultas
- 1. Cualquiera de las Partes podrá solicitar por escrito a las otras la realización de consultas respecto de cualquier medida adoptada o en proyecto, o respecto de cualquier otro asunto que considere pudiese afectar el funcionamiento de este Tratado.



- Mediante las consultas previstas en este artículo o conforme a cualesquiera otras disposiciones consultivas del Tratado, las Partes consultantes harán todo lo posible por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto. Con ese propósito, las Partes consultantes:
 - (a) aportarán la información suficiente que permita un examen completo de la manera en que la medida adoptada o en proyecto, o cualquier otro asunto, podría afectar el funcionamiento de este Tratado;
 - (b) darán a la información confidencial o reservada que se intercambie en las consultas, el mismo trato que el otorgado por la Parte que la haya proporcionado; y
 - (c) procurarán evitar cualquier solución que afecte desfavorablemente los intereses de cualquier otra Parte conforme a este Tratado.



- Artículo 2007: La Comisión - buenos oficios, conciliación y mediación.
- 1. Cualquiera de las Partes consultantes podrá solicitar por escrito que se reúna la Comisión si no logran resolver un asunto conforme al Artículo 2006 dentro de un plazo de:
 - (a) 30 días después de la entrega de la solicitud para las consultas;
 - (b) 45 días después de la entrega de esa solicitud, cuando cualquier otra de las Partes haya solicitado consultas subsecuentemente o participado en las relativas al mismo asunto;
 - (c) 15 días después de la entrega de una solicitud de consultas en asuntos relativos a bienes agropecuarios perecederos; u
 - (d) otro que acuerden.



- Artículo 2008: Solicitud de integración de un panel arbitral
- 1. Cuando la Comisión se haya reunido conforme a lo establecido en el Artículo 2007(4) y el asunto no se hubiere resuelto dentro de:
 - (a) los 30 días posteriores a la reunión;
 - (b) los 30 días siguientes a aquel en que la Comisión se haya reunido para tratar el asunto más reciente que le haya sido sometido, cuando se hayan acumulado varios procedimientos conforme al Artículo 2007(6); o
 - (c) cualquier otro período semejante que las Partes consultantes acuerden, cualquiera de éstas podrá solicitar por escrito el establecimiento de un panel arbitral. La Parte solicitante entregará la solicitud a su sección del Secretariado y a las otras Partes.



- Artículo 2009: Lista de panelistas
- 1. Las Partes integrarán a más tardar el 1º de enero de 1994, y conservarán una lista de hasta treinta individuos que cuenten con las aptitudes y la disposición necesarias para ser panelistas. Los miembros de la lista serán designados por consenso, por períodos de tres años, y podrán ser reelectos.



- 2. Los miembros de la lista deberán:
 - (a) tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, otros asuntos de este Tratado, o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales; y ser electos estrictamente en función de su objetividad, confiabilidad y buen juicio;
 - (b) ser independientes, no tener vinculación con cualquiera de las Partes, y no recibir instrucciones de las mismas; y
 - (c) satisfacer el código de conducta que establezca la Comisión.



- Artículo 2013: Participación de la tercera Parte Una Parte que no sea contendiente, previa entrega de notificación escrita a las Partes contendientes y a su sección del Secretariado, y a las Partes contendientes tendrá derecho a asistir a todas las audiencias, a presentar comunicaciones escritas y orales al panel y a recibir comunicaciones escritas de las Partes contendientes.



- Artículo 2015: Comités de revisión científica
- 1. A instancia de una Parte contendiente o, a menos que las Partes contendientes lo desaprueben, el panel podrá por su propia iniciativa, solicitar un informe escrito a un comité de revisión científica sobre cualesquiera cuestiones de hecho relativas a aspectos relacionados con el medio ambiente, la salud, la seguridad u otros asuntos científicos planteados por alguna de las Partes contendientes, conforme a los términos y condiciones que esas Partes convengan.



- Artículo 2016: Informe preliminar
- 1. El panel fundará su informe en los argumentos y comunicaciones presentadas por las Partes y en cualquier información que haya recibido de conformidad con el Artículo 2014 o 2015, a menos que las Partes contendientes acuerden otra cosa.
- 2. Salvo que las Partes contendientes convengan otra cosa, dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último árbitro, o en cualquier otro plazo que determinen las Reglas Modelo de Procedimiento establecidas de conformidad con el Artículo 2012(1), el panel presentará a las Partes contendientes un informe preliminar que contendrá:



- a) las conclusiones de hecho, incluyendo cualquiera derivada de una solicitud conforme al Artículo 2012(5);
- (b) la determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las obligaciones derivadas de este Tratado, o es causa de anulación o menoscabo en el sentido del Anexo 2004, o cualquier otra determinación solicitada en los términos de referencia; y
- (c) sus recomendaciones, cuando las haya, para la solución de la controversia.



- 3. Los panelistas podrán formular votos particulares sobre cuestiones en que no exista acuerdo unánime.
- 4. Las Partes contendientes podrán hacer observaciones por escrito al panel sobre el informe preliminar dentro de los 14 días siguientes a su presentación.
- 5. En este caso y luego de examinar las observaciones escritas, el panel podrá, de oficio o a petición de alguna Parte contendiente:
 - (a) solicitar las observaciones de cualquier Parte involucrada;
 - (b) reconsiderar su informe; y
 - (c) llevar a cabo cualquier examen ulterior que considere pertinente.



- Artículo 2017: Informe final
- 1. El panel presentará a las Partes contendientes un informe final y, en su caso, los votos particulares sobre las cuestiones en que no haya habido acuerdo unánime, en un plazo de 30 días a partir de la presentación del informe preliminar, a menos que las Partes contendientes convengan otra cosa.
- 2. Ningún panel podrá indicar en su informe preliminar o en su informe final la identidad de los panelistas que hayan votado con la mayoría o la minoría.



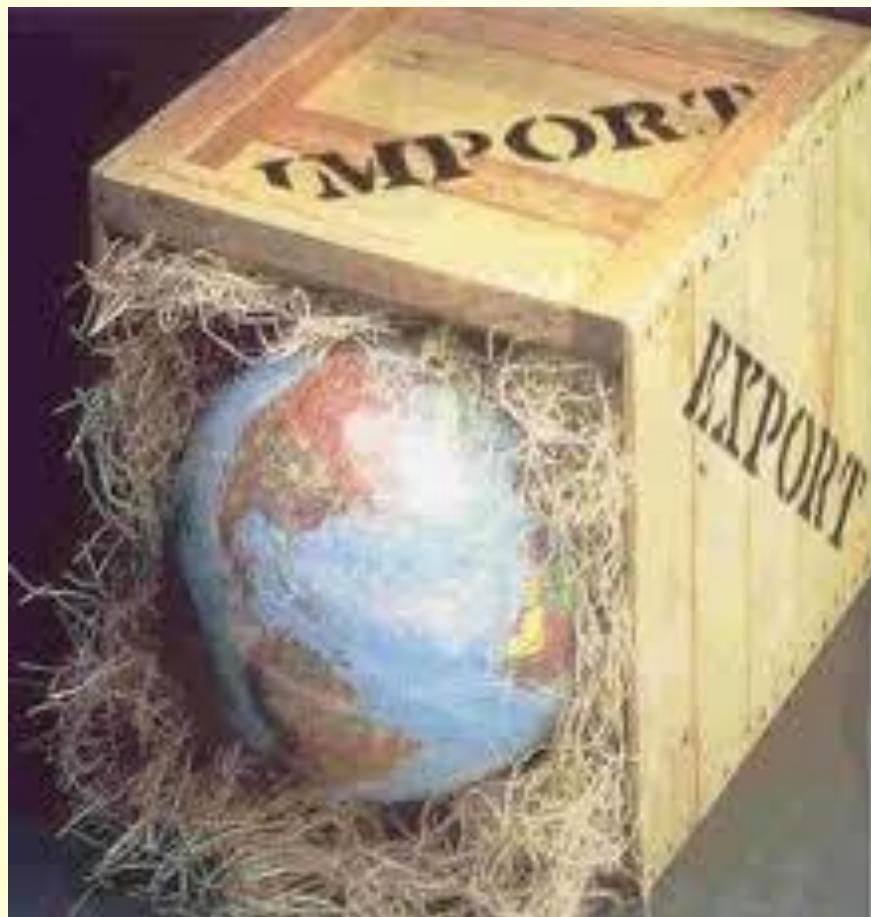
- 3. Las Partes contendientes comunicarán confidencialmente a la Comisión el informe final del panel, dentro de un lapso razonable después de que se les haya presentado, junto con cualquier otro informe del comité de revisión científica establecido de conformidad con el Artículo 2015, y todas las consideraciones escritas que una Parte contendiente desee anexar.
- 4. El informe final del panel se publicará 15 días después de su comunicación a la Comisión, salvo que la Comisión decida otra cosa.



- Artículo 2018: Cumplimiento del informe final
- 1. Una vez recibido el informe final del panel, las Partes contendientes convendrán en la solución de la controversia, la cual, por lo regular, se ajustará a las determinaciones y recomendaciones de dicho panel, y notificarán a sus secciones del Secretariado toda resolución que hayan acordado.



- 2. Siempre que sea posible, la resolución consistirá en la no ejecución o en la derogación de la medida disconforme con este Tratado o que sea causa de anulación o menoscabo en el sentido del Anexo 2004. A falta de resolución, podrá otorgarse una compensación



**GRACIAS
POR SU
ATENCIÓN**

