

# Comercio exterior

**Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).** El Acuerdo de Asociación Transpacífico (AAT, o TPP, por sus siglas en inglés) se conforma por cuatro países iniciales o fundadores: Brunéi Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. En 2008 se llevaron a cabo negociaciones para incluir a los Estados Unidos de América, Australia, Perú y Vietnam. En 2010 se incorporó Malasia al proceso y, en 2012, México y Canadá se convirtieron en miembros oficiales del proceso negociador tras haberlo solicitado en 2011. Tanto Tailandia, Filipinas, Indonesia, Taiwán, Corea, Colombia y, notablemente China, han mencionado su intención de formar parte del Acuerdo. Los países participantes en las negociaciones son: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos de América (que abandonó el foro en 2017), Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Japón y Vietnam. El TPP busca desarrollar un régimen de comercio regional con evidentes implicaciones tanto a mediano como a largo plazo para la zona Asia-Pacífico y el resto del mundo, que ha iniciado un proceso de ajuste comercial importante ante los magros avances de la Organización Mundial de Comercio. El 23 de enero de 2017 el presidente de los Estados Unidos de América anunció la salida de aquel país del acuerdo comercial, y con ello provocó una reacción importante de freno en los procesos de aprobación por parte del resto de los países que participaron en el proceso de negociación. En el caso de México, el 10 de diciembre de 2015 se firmó el Acuerdo de la Mesa Directiva, por el que se estableció el proceso de análisis y discusión del TPP. Ante el anuncio estadounidense se decidió suspender el proceso de análisis y, en su caso, aprobación por parte del Senado. En declaraciones emitidas en julio de 2017, el secretario de Economía sostuvo que la iniciativa de aprobar el Acuerdo de Asociación Transpacífico con sólo 11 naciones, sin incluir a Estados Unidos, no tuvo ningún problema en su proceso legal porque sólo se tuvo que cambiar la cláusula referente a su entrada en vigor.

**Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).** El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) es un acuerdo multilateral de comercio que se creó el 1o. de enero de 1948. Tiene por objeto desarrollar y liberar los intercambios de mercancías a nivel internacional. Sus principios fundamentales son los siguientes: 1) cláusula de la nación más favorecida; 2) la reciprocidad; 3) la no discriminación; 4) la igualdad formal de todos los Estados, y 5) las tarifas y aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros. El GATT estuvo compuesto por 121 países y reguló, esencialmente, los intercambios de manufacturas, pues estuvieron fuera de la competencia los productos agropecuarios y los llamados “productos básicos” y “materias primas” (cobre, petróleo, café, azúcar, estaño, etcétera). México ingresó al GATT en 1986, y desde ese momento ha disciplinado su política comercial a los lineamientos multilaterales; participó activamente en

la Ronda Uruguay (1986-1994), cuyos acuerdos comprenden los siguientes temas: acceso a mercados, agricultura, textiles y vestido, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, antidumping, salvaguardias, inspección previa a la expedición, normas de origen, trámite de licencias de importación, derechos de propiedad y solución de diferencias. Finalmente, por iniciativa de México, Canadá y la Unión Europea, los países participantes en la Ronda Uruguay acordaron la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que proporcionará un estatus jurídico permanente, reemplaza al viejo GATT y, a su vez, establece un conjunto homogéneo de reglas claras para su funcionamiento. La OMC es el nuevo foro de negociaciones multilaterales al que corresponde administrar todas las instituciones surgidas de esta importante Ronda multilateral.

**Barreras no arancelarias.** El arancel significa una carga económica que debe de cubrir el exportador para que su mercancía se “desaduane” del almacén fiscal y pase a ser propiedad del comprador. En la teoría clásica del comercio exterior o internacional, el arancel se clasifica como una forma de controlar las importaciones al incrementar el precio de compra y su repercusión necesaria en el adquiriente o usuario. Las barreras no arancelarias se reflejan en la utilización de cualquier tipo de medidas legítimas que un Estado puede utilizar para estorbar, hacer lentas las importaciones, burocratizarlas a base de trámites y papeleo, certificados de diversa índole y, en general, estorbar dichas importaciones como una forma de controlarlas. Eventualmente se pueden utilizar tanto los aranceles como las barreras no arancelarias en las actividades de importación como de exportación, en el caso de que un producto tenga gran demanda en el exterior y, por su condición natural, pueda extinguirse o recuperarse lentamente. En México, el artículo 131 de la Constitución faculta al Ejecutivo a disminuir, aumentar o suprimir los aranceles tanto de exportación o importación, y para imponer las demás medidas derivadas de las causas antes citadas que sean en beneficio del país. Respecto a las medidas de regulación y restricción no arancelarias, la Ley de Comercio Exterior establece que el Ejecutivo federal podrá establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría o conjuntamente con la autoridad competente, así como establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior, a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente.

**Centro Iberoamericano de Arbitraje (CIAR).** Es una institución arbitral con carácter esencialmente iberoamericano, orientada a la resolución de conflictos que involucren a los operadores de cualquiera de los 22 países

que integran la Conferencia Iberoamericana. Se creó con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación en la Ciudad de Brasilia, Brasil, en 2012. Fruto del acuerdo de las cámaras y organizaciones empresariales y de comercio iberoamericanas; de los colegios y principales asociaciones de abogados, representados por la Unión Iberoamericana de Abogados (UIBA), con colaboración de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y la Conferencia de Ministros de Justicia Iberoamericanos (COMJIB), fue presentado el Centro Iberoamericano de Arbitraje (CIAR) en el seno de la XXII Cumbre de Jefes de Estado, que se celebró en Cádiz los días 16 y 17 de noviembre bajo el lema “Una relación renovada en el bicentenario de la Constitución de Cádiz”. Las instituciones, organizaciones y organismos internacionales firmantes del acuerdo, al que puede adherirse toda otra institución gubernamental u organización pública o privada, así como organismos internacionales y multilaterales, suscribieron el acuerdo al partir de una realidad: que Iberoamérica constituye un espacio multinacional fundamentado en principios y valores, además de una identidad cultural, histórica y lingüística compartida. El Centro, y aquí su característica esencial, es específicamente iberoamericano; esto es, “orientado a la resolución de conflictos que involucren a los operadores de cualquiera de los veintidós países que integran la Conferencia Iberoamericana y sus idiomas de trabajo serán el español y el portugués”.

**Comercio exterior.** Constituye aquella parte del sector externo de una economía que regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos. Se trata de transacciones físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados. Para los proveedores exportadores, la transacción de comercio exterior se registra en la columna “exportación”, mientras que para los consumidores e importadores de esa misma transacción se registra en su balanza comercial en la columna “importación”. La disciplina jurídico-económica que regula el intercambio conocido como de comercio exterior es la política comercial externa o política económica internacional, sector que, junto con las demás políticas sectoriales, conforman la política económica de un país. El comercio exterior constituye el objetivo de la política comercial, misma que puede orientarse a finalidades proteccionistas, liberales o neoliberales y estatistas, según sea el sistema económico vigente. Las operaciones de comercio exterior son variadas y jurídicamente pueden asumir diversas modalidades: compraventa mercantil internacional; arrendamiento de muebles entre residentes de dos o más países; arriendos temporales, conocidos técnicamente como operaciones temporales, etcétera.

**Dumping.** Práctica desleal de comercio internacional que ejecutan las empresas y que tiene como objetivo vender o exportar un bien, mercancía o servicio a un precio inferior al que se vende en el mercado del país de origen o de fabricación (valor normal), en un mercado extranjero, con lo que se perjudica o daña a los productores domésticos de bienes idénticos o similares. Esta práctica mercantil ilícita en el derecho del comercio internacional faculta al gobierno del país-mercado afectado a reprimirlo con la imposición de una tasa arancelaria (impuesto-derecho, sanción pecuniaria) equivalente al margen de dumping, siempre que se observe un procedimiento legal previo que garantice el derecho de audiencia y la igualdad de las partes en el país que aplica el impuesto antidumping. Los elementos que tipifican el dumping son: a) discriminación de precios; b) daño o amenaza de daño a productores del país de importación, y c) relación causal entre la cantidad de productos importados en dumping y el daño causado a los productores domésticos. En el derecho económico mexicano la práctica de dumping está regulada y sancionada por la Ley de Comercio Exterior (LCE) y por su reglamento, que establecen el procedimiento administrativo en el caso de que productores nacionales sientan afectados sus intereses por importaciones de productos extranjeros con precios discriminados. La sanción que puede aplicarse a los productos en dumping se denomina cuota compensatoria, y tiene el carácter de aprovechamiento, según la LCE. Supletoriamente se aplica el Código Antidumping del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que se incorporó al derecho mexicano desde 1988.

**Integración económica internacional.** Es el conjunto de sujetos, procesos económicos y políticos tendente a la creación de relaciones económicas más estrechas entre las áreas involucradas y a la constitución de una unidad económica o política por un grupo de Estados nacionales. Los procesos y formas de integración económica internacional pueden darse en cinco grados, determinables por un orden de intensidad creciente, cada uno constituido por el grado precedente al que se agrega un elemento nuevo. Y son: la zona de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la integración económica total. 1) La zona de libre comercio es una asociación entre un número de países, normalmente inspirada por la proximidad geográfica, que ha decidido abolir progresivamente los derechos de aduana, cuotas, subsidios a la exportación y otras restricciones cuantitativas a la libre circulación de productos originarios de la zona; medidas gubernamentales que puedan influir en el comercio internacional. 2) La unión aduanera resulta del acuerdo entre un cierto número de países separados para uniformar y/o abolir de manera progresiva los derechos de aduana y restricciones cuantitativas (ya sean límites al volumen o gravámenes que pagar) respecto a la circulación y comercio mutuo de los productos originarios de los países

involucrados en la zona. 3) El mercado común es una unión aduanera complementaria por decisión de los países miembros, con la libre circulación y el libre establecimiento de personas y capitales. 4) La unión económica es un mercado común con armonización de políticas económicas. 5) La integración económica total presupone y requiere la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales y anticíclicas, además de la instauración de una verdadera autoridad supranacional.

**Inversión extranjera.** La ausencia de una definición estricta de inversión extranjera (IE) se debe, en gran parte, a su carácter mutante y realmente complejo. Al ser las ciencias económicas las que aportan los elementos de la definición de IE, la definición jurídica se subordina a la económica, con resultados poco armoniosos derivados de los distintos fines buscados por ambas materias. La definición económica aporta los principales elementos constitutivos del concepto de IE, que son aportación, temporalidad, riesgo y propósito de lucro. El segundo tipo de aportaciones, las que se dan en especie, permiten, entre otras cosas, que los derechos sobre propiedad intelectual puedan ser considerados una IE, aspecto imprescindible dada la realidad del comercio internacional actual. Por tanto, el segundo elemento, la temporalidad, se presenta como la piedra angular para definir una actividad como IE. Otro punto importante para la definición de la IE es el referente a qué se entiende por inversionista, ya sea persona física o jurídica. El artículo 2o., fracción III, de la Ley de Inversión Extranjera (LIE), utiliza un término común para definir tanto a personas jurídicas extranjeras como a personas físicas. Bajo el rubro general de definiciones, la LIE define a un inversor extranjero como la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica. Uno de los aspectos más característicos del régimen legal de la IE es que los sujetos del mismo no se limitan solamente a las personas jurídicas extranjeras; también se incluyen las empresas mexicanas con mayoría de capital extranjero.

**Medidas de salvaguarda.** Son aquellos instrumentos de regulación y control cuyo objeto es, a juicio del Ejecutivo, restringir o prohibir la importación, exportación, circulación o tránsito de mercancías. Su objetivo fundamental es la protección de la industria nacional y la regulación de la economía del país en beneficio de la nación. Dentro de sus características está la temporalidad, que no podrá exceder de cuatro años. Ahora bien, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 45 de la Ley de Comercio Exterior, las medidas de salvaguarda son aquellas que regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales. Las medidas de

salvaguarda sólo se impondrán cuando se haya constatado que las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que provocan o amenazan causar un daño serio a la producción nacional. Las medidas de salvaguarda podrán consistir en: a) aranceles específicos o *ad-valorem*; b) permisos previos, y c) cupos máximos.

**Prácticas desleales de comercio internacional.** Para la doctrina, en sus postulados básicos, seguir las reglas de la competencia internacional constituye la práctica leal del comercio. Alterarlas de manera artificial por cualquier medio será desleal y provocará, ante su evidencia, una reacción en contra, que a su vez constituye todo un capítulo de la teoría del comercio internacional, conformado por sanciones o medidas tendientes a restablecer o encauzar su competitividad original o natural. Las prácticas más comunes de carácter desleal son las que afectan al precio de venta del producto, de ahí que se las ubique dentro de la teoría general de precios, por tratarse de una discriminación de los mismos. Las prácticas desleales más típicas y comunes son el *dumping* y los subsidios o estímulos directos otorgados por un gobierno. En ambos casos se busca equilibrar esa situación, para que luego se apliquen derechos *antidumping* o impuestos o cuotas compensatorios. De acuerdo con el artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior, se consideran prácticas desleales de comercio internacional: a) la importación de mercancías al territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, o b) que sean objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia y que causen o amenacen causar daño a la producción nacional del mismo producto, o bien, del producto similar debe existir una relación causal entre la práctica desleal y el daño causado.

**Principios que rigen el comercio internacional.** Las relaciones comerciales internacionales obedecen a los intereses de las partes involucradas, y normalmente prevalece el más fuerte de los contendientes. Así, no han faltado acuerdos o intentos de entendimiento para evitar los innumerables conflictos que puedan presentarse. En 1947, cuando se consolidaron los tratados multilaterales que interpretaron regular las acciones comerciales internacionales, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT-47) fue el primero de ellos, y su experiencia se prolongó 47 años hasta que se negoció la Organización Mundial de Comercio (OMC), pues el 1o. de enero de 1994 entró en vigor. En ambos acuerdos multilaterales, que comparten las mismas directrices, existen principios que guían a las normas acordadas que han logrado permanecer vigentes. Los principios son: 1) la reciprocidad; 2) la no discriminación; 3) nación más favorecida (si bien existen diversas excepciones al mismo, como las contenidas en el artículo XXIV del GATT, y 45 del Acuerdo de Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI]); 4) reducción aran-

celaria; 5) sujeción de las barreras no arancelarias o fundamentos técnicos, de salud, de orden público y similar. Deben ser, además, temporales y sujetas a revisiones ordenadas; 6) desaparición de las barreras no arancelarias; 7) búsqueda de la mejora de los niveles de vida, pleno empleo, incremento de la producción de bienes y servicios para lograr un desarrollo sostenible; 8) protección del medio ambiente, y 9) utilización en la solución de controversias de los medios alternativos, como son la mediación, los buenos oficios, el amigable componedor, la conciliación y el arbitraje.

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).** Es el tratado más importante en materia de comercio en la historia de México, Estados Unidos y Canadá. El 12 de junio de 1991 los secretarios de comercio de México y Canadá, junto con la representante comercial de Estados Unidos, se reunieron en Toronto para el inicio de las negociaciones, mismas que se llevaron a cabo en tres niveles: el ministerial, el de jefes de negociación y el de los grupos de negociadores por tema. El 12 de agosto de 1992 concluyeron las negociaciones del TLCAN. La rúbrica del texto negociado se presentó en septiembre de 1992 y el Ejecutivo lo firmó el 17 de diciembre de ese mismo año. El artículo 102 del TLCAN establece los objetivos del tratado, que, incluidos el principio de trato nacional, la cláusula de nación más favorecida y la transparencia, sirven, junto con el derecho internacional, como criterio de interpretación y aplicación de las disposiciones del tratado, y son: 1) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre las partes; 2) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; 3) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; 4) proteger y hacer valer, de manera efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte; 5) establecer procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y la solución de controversias, y 6) fijar los lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado. El 16 de agosto de 2017, a iniciativa de los Estados Unidos, se iniciaron las negociaciones para la modernización del texto del tratado entre los gobiernos de los tres Estados parte. El resultado de las negociaciones fue la celebración de un nuevo tratado comercial denominado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual fue firmado por los representantes de las tres naciones el 30 de noviembre de 2018, entrando en vigor el 1o. de julio de 2020. Con la firma de este nuevo tratado se sustituye al TLCAN.

**Zona de libre comercio.** La zona de libre comercio es una etapa inicial de los procesos de integración comercial, a través de la cual dos o más territorios aduaneros negocian la eliminación total de medidas restrictivas, arancelarias



y no arancelarias, que impiden un comercio recíproco liberado. La siguiente etapa de una zona de libre comercio se conoce con el nombre de Unión Aduanera, caracterizada por levantar un arancel externo común que mantiene la liberación de su comercio recíproco. La formación de una zona de libre comercio supone la celebración de un acuerdo o convenio internacional entre los Estados que deciden integrarse. En el acuerdo o convenio, que técnicamente corresponde a un tratado, suelen incluirse, además de los compromisos sobre liberación del comercio, otro tipo de obligaciones que se traducen en reglas de conducta sobre las políticas económicas que regirán en la zona, especialmente aquellas que afectan el comercio exterior de cada parte; la solución de diferencias en casos de conflicto; el combate a las prácticas desleales de comercio; las medidas de salvaguarda o cláusulas de escape, etcétera. Es menester mencionar que en una zona de libre comercio cada uno de los Estados que la forman conservan la identidad de su territorio aduanero y admiten, sin pago de aranceles y sin aplicación de restricciones administrativas, excepto las autorizadas en el acuerdo constitutivo, las mercancías provenientes de los territorios de los demás Estados que integran la zona. Cada Estado, sin embargo, mantiene sus propias tarifas y restricciones frente a los Estados que no pertenecen a la zona.